

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท ไชเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) และการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Cyberplanet Interactive” โดยในระยะเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (“เกมคอมพิวเตอร์”) หลังจากนั้นได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจ ไปสู่การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่และการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล (Console Game) ซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์เกมแรกที่บริษัทเป็นผู้พัฒนา เพื่อจัดจำหน่ายในประเทศคือเกม “Magic Chronicle” ซึ่งถือได้ว่าเป็นเกมแนววางแผนกลยุทธ์ (Real-time Strategy) เกมแรกที่ผลิตโดยผู้ประกอบการชาวไทย ทำให้บริษัทเริ่มมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในฐานะเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ในประเทศไทย นอกจากนี้ในวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 บริษัทได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553

ในเดือนธันวาคม 2557 บริษัทได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 3,570,000,000 หุ้น ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 และในเดือนมกราคม 2558 บริษัทได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 1,980,000,000 หุ้น ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 3,335 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,670 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท

#### ปี 2558

กลุ่มบริษัทได้ขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจพลังงาน ซึ่งเป็นทางเลือกใหม่ของการลงทุนที่จะทำให้บริษัทมีโอกาสในการเพิ่มรายได้และสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทนอกเหนือไปจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทกำลังดำเนินการอยู่นอกจากนี้กลุ่มบริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์และทิศทางการดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ จากธุรกิจเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ประเภทเกม ซึ่งไม่ได้รับความนิยมมากนักในปัจจุบัน ไปเป็นธุรกิจซอฟต์แวร์ในลักษณะเทคโนโลยีด้านการติดต่อสื่อสาร (Communication) เพื่อพัฒนาและฟื้นฟูธุรกิจด้านนี้ของบริษัทได้อย่างเป็นรูปธรรม มีความมั่นคงและแข็งแกร่งต่อไป

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) จำนวน 3,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 340 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 100) ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายไฟฟ้าในโครงการ Pilot Project สำหรับโรงไฟฟ้า Gas Engine กำลังผลิต 6-20 เมกกะวัตต์ ตั้งอยู่ ณ เมือง Kanbauk รัฐ Tanintharyi สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นยังมีมติให้เปลี่ยนชื่อบริษัท เป็น บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) และแก้ไขชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “UPA” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจพลังงานของบริษัท

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) ที่บริษัทจะเข้าซื้อตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 จากจำนวน 3,400,000 หุ้นเป็นจำนวน 3,162,000 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 316.2 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 93.00) ในเดือนมีนาคม 2558 บริษัทได้มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินเปล่า จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลโคกกลอย อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา ใน

ราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขาย เป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ให้มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคตได้

#### ปี 2559

จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด (MUPA) จัดทะเบียนในประเทศสาธารณรัฐสหภาพเมียนมาร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า

#### ปี 2560

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยเข้าซื้อหุ้นของบริษัท อยูธยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ รวมมูลค่าเงินลงทุน 22 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APS และเข้าซื้อหุ้นของบริษัท สระเบอรี่ เอ็นเนอร์จี้ ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ และจากพลังงานความร้อน กำลังการผลิต 27 เมกะวัตต์ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรม รวมมูลค่าเงินลงทุน 26.10 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SES2 โดยปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะอยู่ระหว่างการขออนุญาตขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 APU ได้ทำการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 23,800,000 บาท โดยวิธีการลดจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 238,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 7 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ APU ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 ซึ่งจะทำให้จำนวนทุนจดทะเบียนของ APU ลดลงจาก 340,000,000 บาทเป็น 316,200,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,162,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนใน APU ดังกล่าว มีเหตุผลเนื่องมาจาก ภายหลังจากที่บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นจำนวนร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ APU นั้น บริษัทได้ประสบปัญหาในการดำเนินการและบริหาร APU ร่วมกับ เอ็นเนอจี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 7 ใน APU

เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2560 คณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท อยูธยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด และ บริษัท สระเบอรี่ เอ็นเนอร์จี้ ซิสเต็มส์ 2 จำกัด

#### ปี 2561

เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติรับทราบการที่บริษัทและบริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ลงนามให้สัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2560 จำนวน 3 โครงการ กำลังการผลิตรวม 7.95 เมกะวัตต์ ซึ่งประกอบด้วย 1.สหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ อำเภอกะสั่น อำเภอกะสั่น จำกัด จังหวัดสงขลา ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 5 เมกะวัตต์ 2.โครงการสหกรณ์ การเกษตรวิเชียรบุรี จำกัด จังหวัดเพชรบูรณ์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 1.75 เมกะวัตต์ และ 3.โครงการสหกรณ์การเกษตรระยอง จำกัด จังหวัดนครศรีธรรมราช ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 1.20 เมกะวัตต์ โดยทั้ง 3 โครงการมีอัตราารับซื้อไฟฟ้าอยู่ที่ 4.12 บาท/หน่วย ระยะเวลาการรับซื้อไฟฟ้านับแต่วันที่จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ 25 ปี โดยเริ่มตั้งแต่ปลายไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 จนถึงปี 2586

เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.9997 ของทุนจดทะเบียน โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 382,074,180 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 20,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน จำนวน 402,074,180 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 38,207,418 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทย่อย ราคาหุ้นละ 10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทย่อย ตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ เพื่อปรับโครงสร้างทางการเงินของบริษัทย่อย นำไปชำระหนี้และเป็นเงินทุน

เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้ขายหุ้นสามัญใน บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จำนวน 40,207,412 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในอินฟอร์เมติกส์ ให้แก่ บริษัท เอ็มโซลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เซเวน ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) (7UP) ในราคาสุทธิรวมทั้งสิ้น 25,000,000 บาท เนื่องจากธุรกิจของอินฟอร์เมติกส์มีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่องและมีโอกาสในการฟื้นตัวที่ค่อนข้างต่ำ การจำหน่ายอินฟอร์เมติกส์จะช่วยลดภาระจากการรับรู้ผลประกอบการขาดทุน ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและบริหารให้แก่บริษัทและลดภาระในการที่บริษัทต้องให้การสนับสนุนทางการเงินอีกด้วย นอกจากนี้ยังช่วยให้บริษัทมีแหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้นสำหรับการใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจของบริษัทให้สามารถใช้สำหรับการลงทุนในโครงการอื่นๆ

## 1.1 วิสัยทัศน์ เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ

### 1.1.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำการบริหารสินทรัพย์ที่ลงทุนในธุรกิจพลังงาน สาธารณูปโภคและอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงแสวงหาโอกาสทางการลงทุนใหม่ เพื่อเป้าหมายคือ การสร้างมูลค่าและผลตอบแทน การพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระยะยาวและการเติบโตอย่างยั่งยืน

### 1.1.2 พันธกิจ (Mission)

ลงทุน พัฒนา และดำเนินการธุรกิจด้านพลังงาน สาธารณูปโภคและอสังหาริมทรัพย์ ในภูมิภาคเอเชีย เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว โดยมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างสมดุลดังนี้

1. ผู้ถือหุ้น ประอบธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการมองหาโอกาสใหม่ในการลงทุนในเอเชีย เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีและยั่งยืนต่อกองทุน
2. สังคมและชุมชน มีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ด้วยการบริหารจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยยึดมั่นมาตรฐานสากล รวมถึงการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีของสังคมท้องถิ่น
3. ลูกค้า ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า
4. คู่ค้ามุ่งสร้างการดำเนินธุรกิจกับคู่ค้าบนพื้นฐานของความยุติธรรมและสานสัมพันธ์ที่ดีเพื่อร่วมกันพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งโอกาสในการดำเนินธุรกิจร่วมกันในระยะยาวต่อไป
5. พนักงาน ส่งเสริมการทำงานอย่างมีอาชีพและความผูกพันต่อองค์กร โดยการสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย แรงจูงใจที่ดีในการทำงานและผลตอบแทนที่เหมาะสม ควบคู่กับการพัฒนาความสามารถเพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศ

### 1.1.3 วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายในการทำแผนธุรกิจ เพื่อกำหนดทิศทางการทำงานเป็นประจำทุกปี โดยมีการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ยุทธศาสตร์และการวิเคราะห์สถานการณ์รอบด้านที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัท โดยมีเป้าหมายสำคัญคือการยกระดับมาตรฐานทุกด้านบริษัทในเครือทุกบริษัท ให้ทัดเทียมกับบริษัทระดับแนวหน้าอื่นๆ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการมีวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งเพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

### 1.1.4 กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

#### 1. กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพลังงาน

1.1 กลยุทธ์การลงทุนในประเทศ มุ่งเน้นการลงทุนธุรกิจผลิตไฟฟ้าตามแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย (Thailand Power Development Plan: PDP) พ.ศ. 2558 – 2579 (PDP 2015) ซึ่งเป็นแผนหลักในด้านการ

พัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย จัดทำโดยกระทรวงพลังงานร่วมกับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โดยแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยชุดล่าสุดนี้ ได้รับการปรับปรุงตามนโยบายของรัฐบาลใหม่เมื่อช่วงปลายปี 2557 เพื่อให้สอดคล้องจากการที่ประเทศไทยกำลังเตรียมการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) รวมถึงแนวโน้มการปรับตัวของการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทยและแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานตามนโยบายของรัฐบาล ซึ่งจะส่งผลให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยโดยรวมเพิ่มสูงขึ้น

จากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 – 2579 ซึ่งมีการกำหนดนโยบายการกระจายเชื้อเพลิง เพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพิงเชื้อเพลิงชนิดใดชนิดหนึ่ง มีสาระสำคัญคือการลดการพึ่งพิงก๊าซธรรมชาติ, เพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าถ่านหินโดยใช้เทคโนโลยีสะอาด, และส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน ทำให้บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจพลังงานในประเทศที่สอดคล้องกับนโยบายตามแผนพัฒนาดังกล่าว โดยบริษัทได้มุ่งเน้นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน โดยเฉพาะโครงการที่กำลังดำเนินการผลิตไฟฟ้าอยู่และโครงการที่ได้รับสิทธิพัฒนาโครงการแล้ว ทั้งโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP), และโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กมาก (VSPP) หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ที่เหมาะสม สามารถสร้างรายได้และความมั่นคงให้แก่บริษัทในระยะยาว ฝ่ายบริหารของบริษัทจะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

1.2 กลยุทธ์การลงทุนในต่างประเทศ ถือเป็นอีกหนึ่งเป้าหมายหลักในสร้างผลกำไรจากธุรกิจพลังงานให้กับบริษัทโดยมุ่งเน้นการลงทุนใน 3 กลุ่มประเทศสำคัญคือ 1. กลุ่มประเทศที่มีการลงทุนแล้ว ได้แก่ สหภาพเมียนมาร์ 2. กลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ สปป.ลาว และกัมพูชา 3. กลุ่มประเทศอื่นๆ ในเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น และอินเดีย โดยในปี 2558 บริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงหลายประเภท ทั้งที่เป็นโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ, โรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ, โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์, โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล, และโรงไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพ หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ว่าเป็นโครงการที่มีศักยภาพในการลงทุน ฝ่ายบริหารของบริษัทจะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

## 2. กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2.1 กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน ให้กับลูกค้าที่ซื้อที่ดินซึ่งจะทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น

2.2 กลยุทธ์การตลาดและการขาย บริษัทมีบริษัทเอเจนซี่ทางด้านการขายและโฆษณาเป็นที่ปรึกษา เพื่อช่วยในการกำหนดกลยุทธ์การโฆษณาและสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยแบ่งแยกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะกลุ่มลูกค้าต่างกันย่อมต้องการใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน ในขณะที่การวิเคราะห์วิจัยตลาดต้องมีการทำวิจัยทั้งในเรื่องของดีมานด์และซัพพลายที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างๆ ด้วย ซึ่งการวิจัยนี้จะทำให้รู้ว่าจะต้องทำการพัฒนาสินค้าออกมาในรูปแบบไหน เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและสามารถตอบสนองความพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

2.3 กลยุทธ์การพัฒนาและบริหาร เพื่อผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน นำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่บริษัท ทั้งในระยะสั้น, ระยะกลาง, และระยะยาว ด้วยทีมงานที่บริหารงานอย่างเป็นมืออาชีพประกอบกันในด้านต่างๆ เพื่อพัฒนาโครงการทุกโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่การพัฒนาที่ดิน การออกแบบ การก่อสร้าง การบริหารโครงการ การบริหารการขายและส่งเสริมการตลาด ต่างๆ เป็นต้น ให้โครงการมีรูปแบบที่ตอบรับกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า สอดรับกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกและเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ นอกจากนี้บริษัทยังมองหาโอกาสในการพัฒนาที่ดินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในทำเลที่มีศักยภาพสูง เพื่อพัฒนาและเพิ่มมูลค่าที่ดินเหล่านี้ในอนาคต อีกทั้งบริษัทยังมองหาโอกาสที่จะร่วมงานกับคู่ค้าทาง

ธุรกิจที่แข็งแกร่งเพื่อการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นไปและสิ่งสำคัญที่สุดอีกประการคือการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุนควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

### 3. กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

3.1 กลยุทธ์การพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการติดต่อสื่อสารที่มีแนวคิดแตกต่าง เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่จะทำให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่ทำการพัฒนาได้รับความนิยมและมีโอกาสประสบความสำเร็จ โดยบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีรายละเอียดหรือรูปแบบ แตกต่างจากซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีเสนอขายอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำเสนอทางเลือกเพิ่มเติมให้แก่ผู้บริโภคตลอดจนลดการแข่งขันโดยตรงกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันรายอื่น ซึ่งถือเป็นการเพิ่มโอกาสให้ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้น

3.2 นอกจากนี้บริษัทยังทำการวิจัยความต้องการของตลาด เพื่อศึกษาแนวโน้มความนิยมของผู้ใช้งานอย่างสม่ำเสมอและนำผลวิจัยมาปรับปรุงการดำเนินงานตลอดจนรูปแบบที่จะทำการพัฒนา เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานให้มากที่สุด

3.3 กลยุทธ์การให้ความสำคัญกับคุณภาพของซอฟต์แวร์ บริษัทตระหนักดีว่าคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันด้านการติดต่อสื่อสาร รวมถึงลักษณะการใช้งาน, ระบบความปลอดภัย, ระบบควบคุมการจัดเก็บข้อมูล, ความหลากหลายในวิธีการสื่อสารที่แตกต่างกันตามความต้องการของผู้ใช้งานและรูปแบบภาพกราฟิกที่มีความสวยงามนั้น มีส่วนช่วยให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่บริษัททำการพัฒนาได้รับความนิยม ตลอดจนสามารถเพิ่มมูลค่าของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันได้เป็นอย่างดี บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันในทุกขั้นตอนของการพัฒนา ตั้งแต่การวิจัยพัฒนารูปแบบ การเขียนโปรแกรม รวมทั้งการตรวจสอบคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยระบบการตรวจสอบตามมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

3.4 กลยุทธ์การบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้มีประสิทธิภาพ ถือเป็นหนึ่งปัจจัยสำคัญ ที่จะส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยทั่วไป โดยบริษัทมีการดำเนินงานหลากหลายแนวทาง เพื่อบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันให้ลดลง โดยส่วนใหญ่แล้วจะมีความเกี่ยวข้องกับการบริหารและควบคุมระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันเป็นหลัก เนื่องจากค่าจ้างแรงงานถือเป็นต้นทุนหลักของการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยรวม

3.5 กลยุทธ์การกำหนดช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เป็นกลยุทธ์ที่จะช่วยสนับสนุนให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่บริษัททำการพัฒนา กระจายไปสู่ผู้ใช้งานในตลาดต่างๆ ทั้งตลาดราชการในประเทศไทย, ตลาดเอกชนในประเทศไทยและตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทมีนโยบายที่จะหาพันธมิตรทางการค้า เพื่อช่วยด้านการตลาด ผลักดันให้มีศักยภาพในการกระจายสินค้าได้อย่างทั่วถึง ตลอดจนเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคปลายทางในตลาดดังกล่าวเข้าถึงสินค้าของบริษัทฯ ได้มากขึ้นและนำมาสู่โอกาสการเพิ่มยอดขายและรายได้ของบริษัทในอนาคต

ในการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทได้เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์ผลิตภัณฑ์ด้านการสื่อสารผ่าน Mobile platform ที่มีโครงสร้างของผลิตภัณฑ์การสื่อสารที่รองรับการเชื่อมต่อกับข้อมูล ระบบเทคโนโลยีต่างๆ ได้ เนื่องจากมีความยืดหยุ่นรองรับข้อมูลหลากหลายรูปแบบ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความร่วมมือกับเทคโนโลยีใหม่ที่มีความทันสมัย คือ Biometrics และ Image Processing ( License Plate Recognition ) และทำให้มีความสามารถในการทำตลาดร่วมกัน เกิด Solution ทางการใช้งานที่ครบถ้วน สมบูรณ์กว่าผลิตภัณฑ์อื่นๆ ในตลาด

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ปี 2558



บริษัทมีการปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจจากเดิมมี 2 ธุรกิจ ประกอบด้วยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกม มาเป็น 3 ธุรกิจ ประกอบด้วย ธุรกิจพลังงาน, ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร รวมถึงการพิจารณาการลงทุนในโครงการต่างๆ ที่มีศักยภาพตามระเบียบของบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและกลยุทธ์ของบริษัทเพื่อการเติบโตที่มั่นคงและสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น

ในเดือนมีนาคม 2558 บริษัทได้มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินเปล่า จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ตำบลโคกกลอย อำเภอดงหลวง จังหวัดพิจิตร ในราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท โดยการซื้อที่ดินดังกล่าว มีวัตถุประสงค์เพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขาย เป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญของ APU จำนวน 3,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 340 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 100) ทั้งนี้ APU ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าในโครงการ Pilot Project สำหรับโรงไฟฟ้า Gas Engine กำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ ณ เมือง Kanbauk รัฐ Tanintharyi สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นยังมีมติให้เปลี่ยนชื่อบริษัท เป็น บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) และแก้ไขชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “UPA” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจพลังงานของบริษัท

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของ APU ที่บริษัทจะเข้าซื้อตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 จากจำนวน 3,400,000 หุ้น เป็นจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของหุ้นสามัญจำนวน 3,400,000 หุ้น (ไม่น้อยกว่า 2,550,000 หุ้น) ของ APU โดยเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของ APU จำนวน 3,162,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญของ APU โดยได้ชำระเงินค่าหุ้นงวดแรกเป็นจำนวน 232.5 ล้านบาท

## ปี 2559

เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมียนมาร์ ยูทีเอ จำกัด (Myanmar UPA Co., Ltd. “MUPA”) ขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า

เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 6/2559 ได้มีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาให้การรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement) (“สัญญาซื้อขายไฟฟ้า”) ระหว่าง MUPA ในฐานะบริษัทที่จะดำเนินโครงการ ก่อสร้างโรงไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ (Myanmar Electric Power Enterprise หรือ “MEPE”)

ต่อมาในวันที่ 28 มีนาคม 2559 คู่สัญญาได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้างวดแรกและในวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติการรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

ในระหว่างปี พ.ศ.2559 ภายหลังจากการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ระหว่าง MUPA และ MEPE มีการควบกระทรวงพลังงาน (Ministry of Energy) และกระทรวงไฟฟ้า (Ministry of Electric Power หรือ “MOEP”) เข้าด้วยกัน กลายเป็นกระทรวงไฟฟ้าและพลังงาน (Ministry of Electricity and Energy หรือ “MOEE”) โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ส่งผลให้ MEPE ที่เป็นผู้สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับบริษัทย่อย เปลี่ยนไปเป็น (Electric Power Generation Enterprise หรือ “EPGE”) ซึ่ง MOEE จะดำเนินการแก้ไขสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่มีผลบังคับอยู่ในปัจจุบันเพื่อให้คู่สัญญาเปลี่ยนจากเดิมคือ MEPE มาเป็น EPGE เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า (“โครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2”) ต่อไป

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ผู้ถือหุ้นมีมติการรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ระหว่างบริษัท เมียนมาร์ ยูทีเอ จำกัด ก่อสร้างโรงไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า โดยในการเข้าทำรายการดังกล่าว บริษัทฯ ต้องยื่นคำขอให้รับหลักทรัพย์ใหม่ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลว่าจะยื่นคำขอให้พิจารณารับหลักทรัพย์ใหม่ต่อตลาด

หลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทันทีที่มีความพร้อม ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนนับจากวันที่ลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า แต่จะไม่ช้ากว่าที่เงื่อนไขของการมีผลบังคับของสัญญาทุกข้อจะสำเร็จ

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันคู่สัญญาอยู่ระหว่างการดำเนินการ เพื่อให้เงื่อนไขบังคับก่อนการบรรลุผลสำเร็จ สัญญาซื้อขายไฟฟ้าจึงยังไม่มีผลใช้บังคับ จึงยังมีความไม่แน่นอนหลายประการ บริษัทจึงได้แจ้งต่อผู้ถือหุ้นในการประชุมพิจารณาว่าบริษัทจะยื่นคำขอได้รับหลักทรัพย์ใหม่ในช่วงที่เงื่อนไขบังคับก่อนส่วนใหญ่ใกล้เป็นผลสำเร็จหรือได้รับการยกเว้น เพื่อให้คำขอและเอกสารที่เกี่ยวข้องสมบูรณ์และชัดเจนเพื่อประโยชน์ในการยื่นคำขอได้รับหลักทรัพย์ใหม่มากที่สุด

## ปี 2560

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยเข้าซื้อหุ้นของบริษัท อยูธยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ รวมมูลค่าเงินลงทุน 22 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APS และเข้าซื้อหุ้นของบริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี้ ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ และจากพลังงานความร้อน กำลังการผลิต 27 เมกะวัตต์ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรม รวมมูลค่าเงินลงทุน 26.10 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SES2

เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 APU ได้ทำการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 23,800,000 บาท โดยวิธีการลดจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 238,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 7 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ APU ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 ซึ่งจะทำให้จำนวนทุนจดทะเบียนของ APU ลดลงจาก 340,000,000 บาทเป็น 316,200,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,162,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนใน APU ดังกล่าว มีเหตุผลเนื่องมาจาก ภายหลังจากที่บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นจำนวนร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ APU นั้น บริษัทได้ประสบปัญหาในการดำเนินการและบริหาร APU ร่วมกับ เอ็นเนอจี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 7 ใน APU

ทั้งนี้เนื่องจาก เอ็นเนอจี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ลอนดอน ซึ่งอยู่ภายใต้กฎและระเบียบของตลาดหลักทรัพย์ลอนดอน ฝ่ายจัดการได้เคยขอเจรจาซื้อหุ้นของ APU จาก เอ็นเนอจี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ตามที่ได้มีมติคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 15/2559 ประชุมเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2559 ซึ่งอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญที่เหลืออยู่ของ APU จำนวน 238,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 7 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APU

ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาดังกล่าว บริษัทจึงได้ทำการลดทุนใน APU ตามรายละเอียดข้างต้น ภายหลังจากการลดทุนจดทะเบียน ปัจจุบันบริษัทถือหุ้นใน APU ในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ APU

เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2560 คณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 12/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท อยูธยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด และ บริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี้ ซิสเต็มส์ 2 จำกัด ที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมด ให้กับ บริษัท ฟูลไซเคิล 5 จำกัด (“FC5”) สำหรับหุ้นของ APS และบริษัท ฟูลไซเคิล 3 จำกัด (“FC3”) สำหรับหุ้นของ SES2 โดยผู้ซื้อแต่ละรายไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับบริษัท และไม่จัดเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท จึงส่งผลให้การเข้าทำรายการดังกล่าวไม่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ภายใต้ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546

โดยบริษัทได้จำหน่ายหุ้นสามัญ 220,000 หุ้นใน APS มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท ซึ่งได้ชำระราคาหุ้นแล้วเป็นจำนวน 25 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 ของหุ้นทั้งหมดของ APS ในราคาขายหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 220,000 บาท และหุ้นสามัญ 261,000 หุ้นใน SES2 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท ซึ่งได้ชำระราคาหุ้นแล้วเป็นจำนวน 25 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 ของหุ้นทั้งหมดของ SES2 ในราคาขายหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 261,000 บาท

บริษัทได้รับสิ่งตอบแทนจากการจำหน่ายหุ้นของ APS และ SES2 ที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดในครั้งนี้ ในรูปสิ่งตอบแทนที่เป็นตัวเงิน คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 481,000 บาท โดยบริษัทฯ ได้รับการชำระค่าหุ้นของ APS และ SES2 ที่บริษัทจำหน่ายไปครบถ้วนแล้ว เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2560

ขณะเดียวกันบริษัทได้ชำระเงินสำหรับการซื้อหุ้นใน APS และ SES2 เป็นจำนวน 5,500,000 บาท และ 6,525,000 บาท ตามลำดับ รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 12,025,000 บาทเท่ากัน โดยบริษัทยังไม่ได้มีการจ่ายเงินเพิ่มเติมในโครงการ APS และ SES2 นอกเหนือจากค่าหุ้นจำนวน 12,025,000 บาท ดังนั้น บริษัทจึงมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายหุ้นของ APS และ SES2 ที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดในครั้งนี้จำนวน 11,544,000 บาท โดยคำนวณจากราคาซื้อหุ้น APS และ SES2 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 12,025,000 บาท หักด้วย ราคาขายหุ้น APS และ SES2 ที่บริษัทได้รับจำนวน 481,000 บาท

ส่วนตัวเลขผลขาดทุนจากการจำหน่ายหุ้นของ APS และ SES2 ที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดดังกล่าวอาจไม่ตรงกับตัวเลขในงบการเงินของบริษัทที่จะได้จัดทำและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท ต่อมาคณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่าการจำหน่ายเงินลงทุนในรายการนี้ เป็นการจำกัดและลดความเสี่ยงของบริษัท ในการลงทุนในโครงการ APS และ โครงการ SES2 โดยพิจารณาจากข้อเท็จจริง ปัจจัยความเสี่ยงและข้อกฎหมาย โดยผู้ดำเนินโครงการ APS และ โครงการ SES2 ยังไม่ได้ดำเนินการยื่นคำร้องและข้อเสนอขอขายไฟฟ้าต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เป็นเหตุให้การลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าล่าช้าไม่เป็นไปตามภายในเวลาที่กำหนด คือ ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และไม่มีข้อเท็จจริงใดๆ ยืนยันหรือพอที่จะประเมินได้ว่าโครงการ APS และ โครงการ SES2 จะได้รับการพิจารณาให้ยื่นข้อเสนอขายไฟฟ้าให้แก่หน่วยราชการ แต่โครงการทั้งสองมีค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินโครงการเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและเพิ่มขึ้นเกินกว่าที่ประมาณการและแจ้งเป็นข้อมูลประกอบการลงทุนของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าและไม่แน่นอนในการเจรจาซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ พาโนว่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินการรับซื้อขายจากหน่วยงานท้องถิ่น เพื่อส่งเข้าเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้าของโครงการ APS และ โครงการ SES2 ซึ่งเดิมบริษัทได้คาดการณ์ไว้ว่าจะต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จก่อนกำหนดวันลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าของโครงการ APS และ โครงการ SES2 (ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ทั้งนี้ บริษัทยังไม่ได้มีการซื้อหรือชำระค่าหุ้นในส่วนของบริษัทฯ พาโนว่า จำกัด แต่อย่างใด อนึ่ง คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าความล่าช้าและไม่แน่นอนในการเจรจาซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ พาโนว่า จำกัด ดังกล่าว จะก่อให้เกิดปัญหาจัดหาขยะให้เพียงพอแก่กำลังการผลิตของโครงการ APS และ โครงการ SES2 และจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดหาขยะจากแหล่งอื่นในบริเวณจังหวัดอยุธยา จังหวัดสระบุรี และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่งขยะจากแหล่งอื่นๆ เพื่อใช้แทนการจัดหาขยะจากบริษัทฯ พาโนว่า จำกัด พบว่า การจัดหาขยะจากแหล่งอื่นจะทำให้ต้นทุนสำหรับขยะ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้งยังมีความเสี่ยงที่ปริมาณขยะจะไม่เพียงพอในการผลิตไฟฟ้า

เมื่อพิจารณาเหตุผลและความจำเป็นและเพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงในการลงทุนของบริษัทในโครงการ APS และ โครงการ SES2 ที่จะถูกเรียกค่าหุ้นส่วนที่เหลืออีกหุ้นละ 75 บาท คณะกรรมการบริษัทจึงมีมติให้จำหน่ายเงินลงทุนในรายการนี้ให้แก่ผู้ซื้อ ในราคาที่ผู้ซื้อเสนอ โดยมีเงื่อนไขสำคัญกำหนดให้ผู้ซื้อตกลงรับผิดชอบชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดเองหาก APS หรือ SES2 เรียกให้ชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลือและตกลงที่จะปลดปล่อยบริษัทฯ จากความรับผิดชอบดังกล่าว หาก APS หรือ SES2 ใช้สิทธิเรียกให้บริษัทชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลืออีกหุ้นละ 75 บาท

เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2560 บริษัทได้รายงานผลการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 1 หรือ UPA-W1 โดยมีจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ใช้สิทธิจำนวน 175 หน่วย และจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิจำนวน 279,974,141 หน่วย อัตราการใช้สิทธิ 1:1 ราคาการใช้สิทธิ 3 บาทต่อหุ้น

## ปี 2561

เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติรับทราบการที่บริษัท และบริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด (บริษัทย่อยของ APU) ลงนามให้สัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2560 จำนวน 3โครงการ กำลังการผลิตรวม 7.95 เมกกะวัตต์ ประกอบด้วย 1.สหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ใช้อยู่อินทร์ อำเภอกะสอสินธุ์ จำกัด จังหวัดสงขลา ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม



5 เมกะวัตต์ 2. โครงการสหกรณ์ การเกษตรวิเชียรบุรี จำกัด จังหวัดเพชรบูรณ์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 1.75 เมกะวัตต์ และ 3. โครงการสหกรณ์การเกษตรกะทูน จำกัด จังหวัดนครศรีธรรมราช ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งรวม 1.20 เมกะวัตต์ โดยทั้ง 3 โครงการมีอัตราารับซื้อไฟฟ้าอยู่ที่ 4.12 บาท/หน่วย เป็นระยะเวลา 25 ปี นับแต่วันที่จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์

### โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน

สำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ.2560 จำนวน 3 โครงการ รวม 7.95 เมกะวัตต์

| โครงการ<br>ที่ | เจ้าของโครงการ   | ผู้สนับสนุน<br>โครงการ                                     | ขนาดกำลังการ<br>ผลิตติดตั้งรวม<br>(เมกะวัตต์) | อัตราการรับซื้อ<br>ไฟฟ้า | วันที่จ่ายไฟฟ้า<br>เข้าระบบเชิง<br>พาณิชย์ |
|----------------|--|--|---|--------------------------|--|
| 1              | สหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ใช้<br>ปุ๋ยอินทรีย์ อำเภอ<br>กระแสนี่ จำกัด<br>จังหวัดสงขลา | บริษัท ยูไนเต็ด<br>พาวเวอร์ ออฟ<br>เอเชีย จำกัด<br>(มหาชน) | 5.0   | 4.12 บาท/หน่วย           | 27 ธ.ค.2561                                |
| 2              | โครงการสหกรณ์<br>การเกษตรวิเชียรบุรี<br>จำกัด จังหวัดเพชรบูรณ์                 | บริษัท พาราโบลิค<br>โซลาร์ พาวเวอร์<br>จำกัด               | 1.75  | 4.12 บาท/หน่วย           | 21 ธ.ค.2561                                |
| 3              | โครงการสหกรณ์<br>การเกษตรกะทูน จำกัด<br>จังหวัดนครศรีธรรมราช                   | บริษัท พาราโบลิค<br>โซลาร์ พาวเวอร์<br>จำกัด               | 1.20  | 4.12 บาท/หน่วย           | 25 ธ.ค.2561                                |

เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติในหลักการเพื่อเข้าศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการผลิตน้ำประปาและโรงไฟฟ้าพลังน้ำ ในประเทศลาว

เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.9997 ของทุนจดทะเบียน โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 382,074,180 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 20,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน จำนวน 402,074,180 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 38,207,418 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทย่อย ราคาหุ้นละ 10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทย่อย ตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่

เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุน และเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 ได้มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| วัตถุประสงค์การใช้เงินเดิม   | จำนวนเงิน (ล้านบาท) /<br>ระยะเวลาที่คาดว่าจะใช้<br>เงินลงทุน | วัตถุประสงค์การใช้เงินใหม่  | จำนวนเงิน (ล้านบาท)  |
|--|--|---|--|
| เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัท เป็นเงินลงทุน<br>สำหรับการขยายธุรกิจต่างๆ ของกลุ่มบริษัท และเพื่อเป็น<br>แหล่งเงินทุน (Funding) สำหรับธุรกิจที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน<br>ของบริษัท และกลุ่มบริษัท รวมทั้งการขยายฐานทุนของ<br>บริษัท และกลุ่มบริษัทฯ ให้เหมาะสมและเพียงพอในการ<br>พัฒนาธุรกิจที่บริษัท และกลุ่มบริษัท ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน |  | เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัท เป็นเงินลงทุน<br>สำหรับการขยายธุรกิจต่างๆ ของกลุ่มบริษัท และเพื่อเป็น<br>แหล่งเงินทุน (Funding) สำหรับธุรกิจที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน<br>ของบริษัท และกลุ่มบริษัท รวมทั้งการขยายฐานทุนของ<br>บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทฯ ให้เหมาะสมและเพียงพอในการ<br>พัฒนาธุรกิจที่บริษัท และกลุ่มบริษัท ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน |  |
| 1.1 ธุรกิจพลังงาน  | ไม่เกิน 2,000/ภายในกลาง<br>ปี 2563                           | 1.1 ธุรกิจพลังงานและธุรกิจที่<br>เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจพลังงาน   | ไม่เกิน 1,800/ภายในปี<br>2564 ทั้งนี้ให้<br>คณะกรรมการเป็นผู้<br>กำหนดวงเงินของแต่ละ<br>ประเภทธุรกิจตามความ<br>เหมาะสม |
| 1.2 ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ  | ไม่เกิน 800/ ภายในปี<br>2561                                 | 1.2 ธุรกิจสาธารณูปโภคและ<br>ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ<br>สาธารณูปโภค   | ไม่เกิน 1,800/ภายในปี<br>2564 ทั้งนี้ให้<br>คณะกรรมการเป็นผู้<br>กำหนดวงเงินของแต่ละ<br>ประเภทธุรกิจตามความ<br>เหมาะสม |
| 1.3 โครงการอสังหาริมทรัพย์   | ไม่เกิน 500/ภายในกลางปี<br>2561                              | 1.3 โครงการอสังหาริมทรัพย์  | ไม่เกิน 1,800/ภายในปี<br>2564 ทั้งนี้ให้<br>คณะกรรมการเป็นผู้<br>กำหนดวงเงินของแต่ละ<br>ประเภทธุรกิจตามความ<br>เหมาะสม |

นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทยังมีมติอนุมัติให้ขายหุ้นสามัญในบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (“อินฟอร์เมติกส์”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จำนวน 40,207,412 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในอินฟอร์เมติกส์ ให้แก่ บริษัท เอ็มโซลูชัน จำกัด (“เอ็มโซลูชัน”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เซเวน ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) (7UP) ในราคาสุทธิรวมทั้งสิ้น 25,000,000 บาท เนื่องจากธุรกิจของอินฟอร์เมติกส์มีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่องและมีโอกาสในการฟื้นตัวที่ค่อนข้างต่ำ การจำหน่ายอินฟอร์เมติกส์จะช่วยลดภาระจากการรับรู้ผลประกอบการขาดทุน ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและบริหารให้แก่บริษัทและลดภาระในการที่บริษัทต้องให้การสนับสนุนทางการเงินอีกด้วย นอกจากนี้ยังช่วยให้บริษัทมีแหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้นสำหรับการใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจของบริษัทให้สามารถใช้สำหรับการลงทุนในโครงการอื่นๆ โดยการรับชำระราคาหุ้นและการโอนหุ้นที่จะขายจะแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2561

## คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องและความสัมพันธ์กับบริษัทจดทะเบียน

ผู้ขาย : บริษัท  
 ผู้ซื้อ : เอ็มโซลูชั่น  
 ความสัมพันธ์ : เอ็มโซลูชั่น ไม่ใช่บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัทตามประกาศ  
 กับบริษัทจดทะเบียน คณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำ  
 รายการที่เกี่ยวข้องกัน ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2551 (รวมทั้งที่มีการแก้ไข  
 เพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง  
 การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้อง  
 โยกัน พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2546 (รวมทั้งที่มีการแก้ไข  
 เพิ่มเติม) (“ประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกัน”)

ทั้งนี้จากการประเมินขนาดรายการข้างต้นตามแต่ละเกณฑ์การคำนวณขนาดรายการ การเข้าทำรายการในครั้งนี้ มี  
 ขนาดของรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 0.88 ของมูลค่าสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวมของบริษัทตามงบการเงินรวม สิ้นสุด ณ  
 วันที่ 30 กันยายน 2561 (ซึ่งเป็นขนาดรายการสูงสุดตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน) อย่างไรก็ตามเนื่องจาก ภายหลังจาก  
 จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของอินฟอร์เมติกส์ ทั้งหมดแล้ว อินฟอร์เมติกส์ จะสิ้นสุดสภาพความเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ณ  
 วันที่ได้ออนหุ้นสามัญของอินฟอร์เมติกส์ ให้แก่ผู้ซื้อทั้งหมด ดังนั้นในการคำนวณขนาดของรายการการจำหน่ายหุ้นสามัญ  
 อินฟอร์เมติกส์ ให้แก่ผู้ซื้อ บริษัทจึงต้องพิจารณาถึงมูลค่าของเงินกู้ยืม การค้าประกัน และภาระผูกพันอื่นๆ ที่บริษัท ให้แก่  
 อินฟอร์เมติกส์ ทั้งหมด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 เพื่อประกอบการคำนวณขนาดของรายการภายใต้ เกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่ง  
 ตอบแทน ตามที่กำหนดโดยประกาศเรื่องการได้มาหรือจำหน่ายไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

| รายการที่อินฟอร์เมติกส์ ค้ำชำระให้แก่บริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 | มูลค่า (ล้านบาท) |
|---|------------------|
| ยอดเงินกู้ยืมที่บริษัท ให้แก่อินฟอร์เมติกส์                           | 327.58           |
| ยอดดอกเบี้ยค้ำชำระที่อินฟอร์เมติกส์ ค้ำชำระให้แก่บริษัท               | 53.06            |
| ยอดลูกหนี้ค้ำชำระที่อินฟอร์เมติกส์ ค้ำชำระให้แก่บริษัท                | 34.57            |
| มูลค่ารวมของหนี้สินที่อินฟอร์เมติกส์ ค้ำชำระให้แก่บริษัท              | 415.21           |

สรุปสาระสำคัญของร่างสัญญาซื้อขายหุ้นของอินฟอร์เมติกส์

| หัวข้อ   | รายละเอียด  |
|--|---|
| ผู้ซื้อ  | เอ็มโซลูชั่น  |
| ผู้ขาย   | บริษัท  |
| หุ้นที่จะซื้อขาย   | หุ้นของอินฟอร์เมติกส์ จำนวน 40,207,412 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญที่<br>จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในอินฟอร์เมติกส์  |
| เงื่อนไขบังคับก่อนที่<br>สำคัญสำหรับการซื้อขาย<br>หุ้นของอินฟอร์เมติกส์<br>(Conditions<br>Precedent) และคำ<br>รับรองของบริษัทฯ | (1) บริษัทได้ดำเนินการให้อินฟอร์เมติกส์ เรียกประชุมผู้ถือหุ้นถูกต้องตามแบบที่กฎหมาย<br>กำหนดเพื่อให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติ (1) แต่งตั้งบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อโดยเอ็มโซลูชั่น ให้<br>ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของอินฟอร์เมติกส์ และ (2) แก้อำนาจกรรมการตามที่เอ็มโซลูชั่น<br>กำหนด<br>(2) บริษัทได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการให้ขายหุ้นที่จะขายให้เอ็มโซลูชั่น<br>(3) เอ็มโซลูชั่นได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการให้เข้าซื้อหุ้นที่จะขายจากบริษัท |

| หัวข้อ  | รายละเอียด   |
|---|--|
| ข้อตกลงกระทำการหลังวันที่ทำการซื้อขายเสร็จสมบูรณ์ | <p>บริษัทตกลงและรับรองว่าภายในระยะเวลา 5 (ห้า) ปี นับแต่วันที่วันที่ทำการซื้อขายเสร็จสมบูรณ์ บริษัทจะไม่ดำเนินการใด ๆ ดังต่อไปนี้</p> <p>(1) ประกอบกิจการใด ๆ หรือเข้ามีส่วนได้เสีย (ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม) ในนิติบุคคลใด ๆ ซึ่งประกอบธุรกิจที่มีลักษณะเดียวกันหรือเป็นการแข่งขันหรือน่าจะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของอินฟอร์เมติกส์</p> <p>(2) เข้าร่วมหรือรับจ้างหรือได้รับผลประโยชน์ในธุรกิจหรือกิจการใด ๆ (ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม) ไม่ว่าในฐานะใดกับหน่วยงานราชการ หน่วยงานของรัฐ องค์การมหาชน บุคคล หรือนิติบุคคลใด ๆ ในการประกอบธุรกิจที่มีลักษณะเดียวกันหรือเป็นการแข่งขันหรือน่าจะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของอินฟอร์เมติกส์</p> <p>(3) ช่วยเหลือให้ผู้อื่นประกอบธุรกิจหรือกิจการใด ๆ ที่มีลักษณะเดียวกันหรือเป็นการแข่งขันหรือน่าจะเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของอินฟอร์เมติกส์</p> <p>(4) ชักจูง ชักนำเสนอการจ้างงาน หรือจ้างงานบุคคลใด ๆ ที่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการ เจ้าหน้าที่ พนักงานหรือลูกจ้างของอินฟอร์เมติกส์ หรือพยายามด้วยประการอื่นใดอันจะเป็นผลให้เกิดกระทำการเช่นว่านั้น</p> |

#### รายละเอียดของสินทรัพย์ที่จำหน่ายไป

บริษัทเข้าทำรายการขายหุ้นสามัญในอินฟอร์เมติกส์ จำนวน 40,207,412 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในอินฟอร์เมติกส์ จะเท่ากับราคาสุทธิรวมทั้งสิ้น 25,000,000 บาท โดย อินฟอร์เมติกส์มีลักษณะโดยทั่วไปของกิจการ ดังนี้

|                                      |   |  |
|--------------------------------------|---|--|
| ชื่อกิจการ                           | : | บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด   |
| วันที่จดทะเบียนจัดตั้ง               | : | 9 มกราคม 2547  |
| ที่ตั้ง                              | : | เลขที่ 73 ชั้น 4 อาคารมหาชล ขอยสุขุมวิท 62 ถนนสุขุมวิท<br>แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร  |
| ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว           | : | 402,074,180 บาท  |
| จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว           | : | 40,207,418 หุ้น  |
| มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ                | : | 10 บาท   |
| บุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทจดทะเบียน | : | เอ็มโซลูชั่น และผู้ถือหุ้นของเอ็มโซลูชั่น ไม่มีความสัมพันธ์ใด ๆ กับบริษัท นอกจากนี้ เอ็มโซลูชั่น และผู้ถือหุ้นของเอ็มโซลูชั่น ไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท ตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันฯ แต่อย่างใด |
| จำนวนหุ้นที่จะจำหน่ายไป              | : | 40,207,412 หุ้น  |
| สัดส่วนของหุ้นที่ถือหลังการจำหน่ายไป | : | ร้อยละ 99.99   |

โครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจของ บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน)

| บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) หรือ UPA  |   |   |
|---|---|---|
| กลุ่มธุรกิจพลังงาน  | กลุ่มธุรกิจพัฒนา<br>สังหาริมทรัพย์        | กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและ<br>สารสนเทศ           |
| 1.บริษัท อันดามัน เพาเวอร์<br>แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“APU”)<br>2.บริษัท ยูพีเอ กรีน เอเนอร์ยี<br>จำกัด (“UPA-G”)<br>3.บริษัท ยูพีเอ เพาเวอร์ กรุ๊ป<br>จำกัด (“UPA-P”)<br>4.บริษัท ยูพีเอ โซลาร์ จำกัด<br>(“UPA-S”)<br>5.บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด<br>(“MUPA”)<br>6.บริษัท พาราโบลิก โซลาร์<br>จำกัด (“PSP”) | 1.บริษัท โดมแลนด์ เอสเตท<br>จำกัด (“DML”) | 1.บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส<br>จำกัด (“INF”) |

**1. กลุ่มธุรกิจพลังงาน**

ธุรกิจพลังงาน ประกอบด้วย บริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“APU”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 โดย APU ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) ซึ่งมีกำลังผลิต 6-20 เมกกะวัตต์ ณ เมืองกันบก อำเภอทวาย เขตตะนาวชัย สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ภายใต้สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อขายไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่างหน่วยงานราชการรัฐตะนาวชัย (Tanintharyi Regional Government: “TRG”) และ APU ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557 โดยเริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะที่เมืองทวายและเมืองใกล้เคียงมาตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558 นอกจากนี้ APU ยังได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงระหว่างกรมพลังงานไฟฟ้า กระทรวงการไฟฟ้า ประเทศเมียนมาร์ ในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ กำลังการผลิต 200 เมกกะวัตต์ (Memorandum of Agreement (MOA) for Build, Operate, and Transfer of Gas Fired Combined Cycle Power Plant) ลงวันที่ 27 สิงหาคม 2557 ต่อมาเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด (“MUPA”) ขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกกะวัตต์ ระหว่าง MUPA กับ EPGE ใน วันที่ 28 มีนาคม 2559 และในปัจจุบันอยู่ระหว่างรอต่อสัญญากับทางเมียนมาร์

ทั้งนี้ สัญญาซื้อขายไฟฟ้างดงกล่าว จะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะได้สำเร็จครบถ้วนหรือได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญ ได้แก่

1. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
2. EPGE ได้เปิดสินเชื่อก้อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
3. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA



4. MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
5. เสร็จสิ้นขั้นตอนในสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว

ในการยกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้นนั้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า) EPGC และ MUPA จะต้องตกลงยกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หาก MUPA ไม่ตกลงที่จะยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว EPGC ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้ นอกเหนือจากโครงการโรงไฟฟ้างดงามข้างต้นแล้ว บริษัทยังได้ทำการศึกษาโครงการด้านธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกอื่นๆ ตั้งแต่ปลายปี 2557 จนถึงปัจจุบัน ฝ่ายบริหารของบริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศหลายโครงการ เพื่อสรรหาโครงการที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องในระยะยาว ทั้งนี้หากมีความคืบหน้าเป็นประการใด บริษัทจะนำเรื่องดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

นอกจากนี้บริษัทและบริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด(บริษัทย่อยฯ) ยังได้ลงนามให้สัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2560 จำนวน 3 โครงการ กำลังการผลิตรวม 7.95 เมกกะวัตต์ ดังนี้

#### รายละเอียดทั่วไป

| รายละเอียดทั่วไป           | รวม 3 โครงการ | สหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ซื้อ<br>อินทรีย์ อ.กระแสน้ำ<br>(จังหวัดสงขลา) | สหกรณ์การเกษตร<br>วิเชียรบุรี<br>(จังหวัดเพชรบูรณ์) | สหกรณ์การเกษตร<br>กะทูน<br>(จังหวัดนครราชสีมา) |
|----------------------------|---------------|--|---|--|
| ขนาดติดตั้ง (MW)           | 7.95 MW       | 5 MW   | 1.75 MW   | 1.2 MW   |
| ค่าไฟต่อหน่วย<br>(บาท/kWh) | 4.12 บาท      | 4.12 บาท   | 4.12 บาท  | 4.12 บาท                                       |
| ระยะเวลาขายไฟ (ปี)         | 25            | 25   | 25  | 25   |

## 2. กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“UPA”) จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการพังงา และ โครงการพินันท์ และผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท โดมแลนด์ เอสเตท จำกัด (“DML”) จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการเดอะ พินันท์ เขาใหญ่

## 3. กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

ประกอบธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ โดยบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ซึ่งบริษัทเป็นผู้ถือหุ้น 99.99% ก่อตั้งขึ้น เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้มีการนำ Mozer ซึ่งเป็น Mobile Communication Platform ที่เป็นพื้นฐานเชื่อมต่อของเทคโนโลยีต่างๆ มาให้บริการ และเปิดโอกาสเพื่อนำไปสู่การเชื่อมโยงเข้าร่วมกับผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีด้านต่างๆ

นอกจากนี้อินฟอร์เมติกส์ ยังเป็นผู้จัดทำโปรแกรมคอมพิวเตอร์ตามวัตถุประสงค์ของผู้ใช้เป็นหลัก (ยกเว้นโปรแกรมเว็บเพจ) และให้บริการทางด้าน Information and Communication Technology ซึ่งเริ่มตั้งแต่เป็นผู้ให้คำปรึกษา วิเคราะห์ ออกแบบ การวางระบบเครือข่ายสื่อสารและระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลทุกประเภทและเป็นผู้ติดตั้งระบบ สำหรับงานบางประเภทโดยเฉพาะ โดยการให้บริการดังกล่าวสามารถ ปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าและความเหมาะสมในการใช้งาน โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าองค์กร ที่ต้องคำนึงถึงในปัจจัยด้านต่างๆ เช่น ความปลอดภัยของข้อมูล การควบคุม และการตรวจสอบ

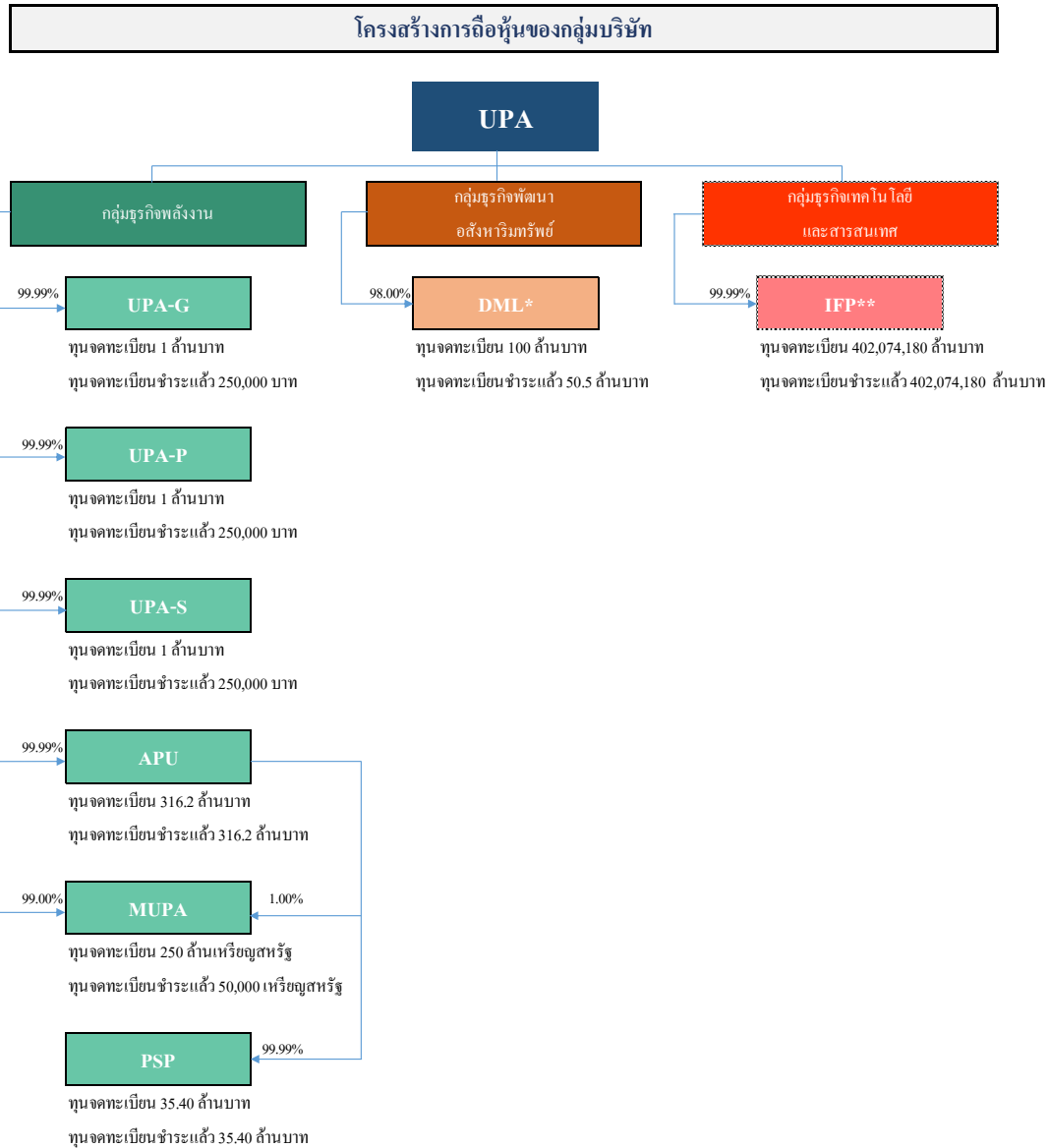
ปัจจุบัน อินฟอร์เมติกส์ เป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์ควบคู่กับซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม ภายใต้ชื่อ Mozer โดย Mozer เป็นซอฟต์แวร์ด้านระบบสื่อสารบนโมบายล์แพลตฟอร์ม ที่เน้นจุดเด่นด้านความปลอดภัย ซึ่ง อินฟอร์เมติกส์ เป็นเจ้าของและผู้พัฒนา นอกจากนี้ อินฟอร์เมติกส์ ยังเป็นผู้ติดตั้งระบบ สำหรับงานบางประเภทโดยเฉพาะ เช่นระบบ SKY License Plate Recognition ซึ่งใช้อ่านป้ายทะเบียนรถยนต์และระบบ BIOMETRICS ที่สามารถตรวจสอบ 1) ภาพใบหน้า (Face Recognition System) 2) ภาพม่านตา (Iris Recognition System) และ 3) ลายนิ้วมือ (Fingerprint Recognition System) เป็นต้น

#### ผลิตภัณฑ์

1. ระบบตรวจสอบเปรียบเทียบภาพใบหน้า (Face Recognition) สำหรับการยืนยันตัวตนในการทำธุรกรรมออนไลน์ ตรวจสอบบัตรประชาชน บริการ KYC กับกลุ่มลูกค้า ธนาคาร และการขายผ่านระบบ Mobile
2. ระบบ E-KYC ตรวจสอบยืนยันตัวตน และ KYC Camera สำหรับ Front Counter บริการ ร้านค้าที่ต้องการ
3. ระบบ FACE TIME ATTENDANCE การลงเวลาด้วยภาพใบหน้าการลงเช้างาน การเข้าเรียน
4. ระบบสื่อสารผ่าน Smartphone
5. ระบบอ่านป้ายทะเบียนรถยนต์ (License Plate Recognition)
6. ระบบบูรณาการกล้องวงจรปิด CCTV
7. ระบบตรวจสอบหลับในและช่วยเหลือผู้ขับขี่รถยนต์ (Driver Detection)

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 7 บริษัท ใน 3 กลุ่มธุรกิจ โดยบริษัทย่อยจำนวน 6 บริษัท เป็นบริษัทจำกัดซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย และ 1 บริษัทนั้นเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศสหภาพเมียนมาร์ ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปได้ดังนี้



#### หมายเหตุ

- \* หุ้นส่วนที่เหลือถือโดยบุคคล 4 ราย คือ นายรัชพล ศรีทอง นายธีรยุทธ เจริญชัยยุทธ นายชิตพิพัทธ์ กล่อมจิตเจริญ และ นายอนุพงศ์ศราภิก โดยผู้ถือหุ้นดังกล่าวแต่ละราย ถือหุ้นร้อยละ 5,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.5 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมด
- \*\* บริษัทขายหุ้นสามัญทั้งหมดในบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (IFP) แล้วเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม พ.ศ. 2561

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นครั้งล่าสุด เมื่อ 20 มีนาคม 2562 กลุ่มบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 1 ราย คือ นายอุปกิต ปาจริยางกูร ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 26.00 ของหุ้นสามัญของบริษัททั้งหมด โดยความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มบริษัทและบุคคลดังกล่าว มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## 1. นายอุปทิศ ปาจริยางกูร

นายอุปทิศ ปาจริยางกูร มีตำแหน่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท APU , MUPA และ PSP โดยนายอุปทิศ ปาจริยางกูรเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของ APU ก่อนที่บริษัทซื้อหุ้นของ APU จากนายอุปทิศ ปาจริยางกูร นอกจากนี้ นายอุปทิศ ปาจริยางกูร ได้มีการให้เงินกู้ยืมแก่ APU เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจของ APU โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 APU มียอดเงินกู้คงค้างจากนายอุปทิศ ปาจริยางกูร เป็นจำนวน 5.38 ล้านบาท (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “รายการระหว่างกัน”)

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจจำนวน 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจพลังงาน กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ ซึ่งในระหว่างปี 2559-2561 โดยโครงสร้างรายได้ตามสายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทในระยะเวลาดังกล่าว สามารถแสดงได้ดังนี้

| รายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ              | ดำเนินการโดย       | ปี 2561  |        | ปี 2560 |        | ปี 2559 |        |
|--|--------------------|----------|--------|---------|--------|---------|--------|
|  |                    | ล้านบาท  | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| <u>กลุ่มธุรกิจพลังงาน</u>              |                    |          |        |         |        |         |        |
| รายได้จากการขายไฟฟ้า                   | APU, PSP           | 0.47     | 0.40   | 48.37   | 38.37  | 99.87   | 47.38  |
| รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ                |                    |          |        | 48.37   | 38.37  | 99.87   | 47.38  |
| <u>กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</u> |                    |          |        |         |        |         |        |
| รายได้จากการขายที่ดิน                  | UPA                | -        | -      | -       | -      | 26.81   | 12.72  |
| รายได้จากการขายอาคารชุด                | DML                | -        | -      | 8.72    | 6.92   | 35.48   | 16.84  |
| รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง            | I-Pino, Pino-Con** | -        | -      | -       | -      | 3.27    | 1.55   |
| รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ                |                    | -        | -      | 8.72    | 6.92   | 65.56   | 31.11  |
| <u>กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ</u> |                    |          |        |         |        |         |        |
| รายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ    | IFP                | ***64.55 | 54.79  | 60.39   | 47.91  | 26.60   | 12.62  |
| รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ                |                    | 64.55    | 54.79  | 60.39   | 47.91  | 26.60   | 12.62  |
| รายได้อื่น                             | -                  | ***10.58 | 8.98   | 1.98    | 1.57   | 18.74   | 8.89   |
| กำไรจากการขายเงินลงทุนระยะสั้น         | UPA                | 42.21    | 35.83  | 6.59    | 5.23   | -       | -      |
| รวมรายได้                              |                    | 117.81   | 100.00 | 126.05  | 100.00 | 210.77  | 100.00 |

### หมายเหตุ

\*\*\* รายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ และรายได้อื่นบางส่วนเกิดจากบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ซึ่งรายการดังกล่าวแสดงรวมอยู่ในขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก - สู่จากภาษีในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 ซึ่งได้เปิดเผยข้อมูลไว้แล้วในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 29

## รายได้จากธุรกิจพลังงาน

ในปี 2561 มีรายได้จากการขายไฟฟ้า จากบริษัทย่อยของบริษัทย่อย (บริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด) จากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ 2 โครงการ กับ สหกรณ์การเกษตรระยอง จำกัด 1.20 เมกะวัตต์ และสหกรณ์การเกษตรวิเชียรบุรี จำกัด 1.75 เมกะวัตต์ จำนวน 0.47 ล้าน บาท ซึ่งลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้จากสัญญาซื้อขายไฟฟ้า 6-20 เมกะวัตต์ ของบริษัทย่อย (บริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด) จำนวน 48.37 ล้านบาท ทั้งนี้ สัญญาซื้อขายไฟฟ้า 6-20 เมกะวัตต์ ได้สิ้นสุดสัญญาในระหว่างปี 2560 และสัญญาซื้อขายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ 2 โครงการเริ่มมีการรับรู้รายได้ในเดือน ธันวาคม 2561

## รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2561 ยังไม่มีรายได้จากการขายอาคารชุด ของบริษัทย่อย (บริษัท โดมแลนด์ เอสเตท จำกัด) จากโครงการเดอะ พינו เขาใหญ่ ทำให้รายได้ลดลงจากปีก่อนทั้งจำนวน ซึ่งในปีก่อน มีรายได้จากการขายอาคารชุดจำนวนเงิน 8.72 ล้านบาท จากการโอนขายห้องชุดจำนวน 2 ห้อง

## รายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

ในปี 2561 มีรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์จากบริษัทย่อย (บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด) สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 18 ธันวาคม 2561 จำนวน 64.55 ล้านบาท ซึ่งเป็นการรับรู้รายได้ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารโทรคมนาคม รายได้จากการขายโทรศัพท์ และรายได้ค่าบริการโครงการจ้างเหมาต่างๆ ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์อยู่ที่ 60.39 ล้านบาท

## 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

### 2.1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจพลังงาน

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจพลังงานผ่าน APU ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) มีกำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ณ เมืองกันบก อำเภอยายะนยา เขตเทศบาลเมืองกันบก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ภายใต้สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อขายไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่าง APU และ TRG ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557

เทศาภิบาล เป็นเขตภูมิภาค (Administrative Region) ซึ่งรู้จักกันในภาษาไทยภายใต้ชื่อ “เขตตะนาวศรี” มีที่ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ มีเขตแดนด้านเหนือติดรัฐมอญ (Mon) ด้านตะวันตกติดกับทะเลอันดามัน และด้านตะวันออกติดต่อกับเขตตะนาวศรี อันเป็นเส้นแบ่งเขตแดนกับประเทศไทย เมืองหลวงของรัฐเทศาภิบาลได้แก่ ทวาย (Dawei) เป็นพื้นที่ที่คาดว่าจะมีการดำเนินการพัฒนาโครงการท่าเรือน้ำลึกและจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษขึ้นในอนาคต โดยพื้นที่ดังกล่าวจัดเป็นพื้นที่ ที่มีความได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์และมีศักยภาพที่จะพัฒนาขึ้นเป็นเมืองศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของภูมิภาคและคาดว่าจะมีความต้องการใช้ไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้นมากในอนาคต

ทั้งนี้ตามสัญญาที่เกี่ยวข้องนั้น APU ได้รับสิทธิในการติดตั้งโรงไฟฟ้าขนาดสูงสุด 20 เมกะวัตต์ ให้กับ TRG โดย TRG จะรับผิดชอบต้นทุนของก๊าซธรรมชาติไม่เกิน 0.0141 ดอลลาร์ต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง หากปริมาณก๊าซธรรมชาติเกินกว่าจำนวนดังกล่าว APU จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบภาระต้นทุนส่วนเกิน สำหรับอัตราค่าไฟฟ้านั้น คิดที่ 0.057 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์ โดย APU ได้เริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะที่เมืองทวายและเมืองใกล้เคียงมาตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558

นอกจากนี้ MUPA บริษัทย่อยของบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 ได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ กับ EPGE ในวันที่ 28 มีนาคม 2559 โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ กำลังผลิต 200 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่อำเภอกันบก อำเภอยายะนยา เขตเทศบาลเมืองกันบก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยอาศัยเทคโนโลยีระบบผลิตไฟฟ้าพลังความร้อนร่วม (Combined Cycle



System) เพื่อใช้ในการกระบวนการผลิตไฟฟ้า มีขนาดพื้นที่ของโครงการประมาณ 23.4 เอเคอร์ (ประมาณ 59 ไร่) โดย MUPA จะเช่าที่ดินจาก EPGE ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาวจนถึงวันสิ้นสุดอายุสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (ระยะเวลาเช่า 30 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า) เมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ โรงไฟฟ้าจะมีกำลังผลิตติดตั้งประมาณ 210 เมกะวัตต์ จะสามารถผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าให้แก่ EPGE ด้วยกำลังผลิตตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจำนวน 200 เมกะวัตต์ ซึ่งบริษัทย่อยจะรับรู้รายได้จากโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ตามพลังงานไฟฟ้าที่จำหน่ายจริง ในอัตราค่าไฟฟ้าที่กำหนดในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าเท่ากับ 0.0333 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง

โดยโครงการดังกล่าวมีกำหนดการก่อสร้างเป็นระยะเวลาประมาณ 3 ปี และมีอายุสัญญาเป็นระยะเวลา 30 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ สัญญาซื้อขายไฟฟ้างดงามจะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะสำเร็จครบถ้วนหรือได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญ ได้แก่

1. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
2. EPGE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
3. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA
4. MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
5. เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าเชื้อเพลิงสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จจุล่งแล้ว

ในการยกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้นนั้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินค้าเชื้อเพลิงสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า) EPGE และ MUPA จะต้องตกลงยกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หาก MUPA ไม่ตกลงที่จะยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว EPGE ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้ ทั้งนี้รายละเอียดของสัญญาสามารถสรุปได้ดังนี้

|   |  |
|---|--|
| วันที่ลงนาม                               | : วันที่ 28 มีนาคม 2559  |
| ผู้ขาย                                    | : บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด(Myanmar UPA Co., Ltd.) (“MUPA”)  |
| ผู้ซื้อ                                   | : การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งสหภาพเมียนมาร์<br>(Electric Power Generation Enterprise ) (“EPGE”)   |
| กำลังการผลิต                              | : 200 MW   |
| ประเภทโครงการ                             | : BOT (Build-Operate-Transfer)   |
| เชื้อเพลิงการผลิต                         | : ก๊าซธรรมชาติ   |
| ที่ตั้งโครงการ                            | : Kanbuak, Tanintharyi Region, Myanmar   |
| หน้าที่ความรับผิดชอบหลักของ MUPA Facility | : -ออกแบบ พัฒนา ก่อสร้าง จัดหาเงินทุน ดำเนินงาน และซ่อมบำรุง<br>-รับผิดชอบต้นทุนในการจัดหาและก่อสร้างระบบ New Fuel Supply Infrastructure<br>-วางหลักประกันสำหรับการก่อสร้าง (Construction Security) กับ EPGE ในจำนวนและแนวทางที่ตกลงในสัญญา<br>-จัดเตรียมให้ Facility มีกำลังการผลิตที่มีความคงที่ (Dependable Contracted Capacity) ในปริมาณและแนวทางที่ตกลงในสัญญา<br>-โอนสิทธิใน Facility ให้แก่ EPGE ในเวลาที่ตกลงในสัญญา |

- หน้าที่ความรับผิดชอบหลัก :
- จัดให้ MUPA มีสิทธิในการผ่านเข้า-ออก และใช้ประโยชน์ในพื้นที่ตั้ง EPGE
  - จัดหาเชื้อเพลิงจากแหล่งก๊าซธรรมชาติ Zawtika หรือจากแหล่งก๊าซธรรมชาติอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียง สำหรับการผลิตกระแสไฟฟ้า
  - ดำเนินการให้ระบบสายส่ง (Transmission Facilities) พร้อมใช้งานภายในวันที่กำหนด
  - ดำเนินการให้มีการออกแบบ การก่อสร้าง และการดำเนินงานของระบบ New Fuel Supply Infrastructure เสร็จสมบูรณ์ตามคุณสมบัติ (Spec) และระยะเวลาที่กำหนด
  - วางหลักประกันสำหรับการชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่ MUPA ในจำนวนและแนวทางที่ตกลงในสัญญา
  - ชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่ MUPA
  - ชำระเงินค่ายกเลิกสัญญาให้แก่ MUPA (ถ้าได้รับการร้องขอ) ตามเงื่อนไขที่กำหนด
- เงื่อนไขบังคับก่อนการมีผลใช้บังคับของสัญญา (Conditions Precedent) :
- คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
  - EPGE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
  - กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA
  - MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
  - เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว ทั้งนี้คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องบรรลุเงื่อนไขบังคับก่อนการมีผลใช้บังคับของสัญญาดังกล่าวภายใน 24 เดือนหลังจากวันที่คู่สัญญาลงนามในสัญญา
- วันที่สัญญามีผลใช้บังคับ :
- เมื่อเงื่อนไขบังคับก่อนตามที่ระบุข้างต้นเป็นผลสำเร็จครบทุกข้อ
- วันกำหนดเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Scheduled Commercial Operation Date) :
- ภายใน 45 เดือนนับจากวันที่สัญญามีผลใช้บังคับ
- วันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า :
- วันที่โรงไฟฟ้าผ่านการทดสอบตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date) โดยสามารถผลิตไฟฟ้าและส่งไปยังระบบของ EPGE ได้ 30 ปี นับจากวันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date) โดยคู่สัญญาสามารถตกลงขยายระยะเวลาออกไปได้
- กฎหมายที่ใช้บังคับ :
- กฎหมายแห่งประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

ทั้งนี้ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ได้มีมติรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว โดยคู่สัญญารวมถึง MUPA อยู่ในระหว่างดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนเพื่อให้สัญญามีผลบังคับใช้โดยเร็วที่สุดต่อไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะไม่เข้าทำโครงการโรงไฟฟ้าดังกล่าวก่อนที่จะตลาดหลักทรัพย์ฯ จะพิจารณาข้อขอให้รับหลักทรัพย์ใหม่ของบริษัทฯ แล้วเสร็จ (เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นการเข้าทำรายการประเภทที่ 4 ซึ่งต้องมีการยื่นคำขอให้พิจารณาหลักทรัพย์ใหม่กับตลาดหลักทรัพย์ฯ)

### 2.1.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทและกลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผ่านบริษัทและ DML โดยเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดินเพื่อขาย สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ และ DML ในปัจจุบัน สามารถสรุปได้ดังนี้

#### ที่ดินที่พัฒนาเพื่อขาย

1. ที่ดินโครงการฟิโน ฮิลล์ เป็นที่ดินที่พัฒนาแล้ว ตั้งอยู่ที่ ตำบลปากช่อง อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีเนื้อที่รวม 114-2-13 ไร่ หรือ 45,813 ตารางวา
2. โครงการพัฒนาที่ดินและจัดสรรแบ่งขาย จังหวัดพังงา ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด (ติดต่อกันเป็นผืนเดียวกัน) ที่ตั้งติดถนนสายบ้านต้นแซะ-บ้านไร่ด่าน (พ.ง.3006) ตำบลโคกกลอย อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา)

#### โครงการคอนโดมิเนียม

ปัจจุบัน DML เป็นผู้ดำเนินโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ โครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวนห้องชุดที่พักอาศัยทั้งหมด 40 ยูนิต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดที่พักอาศัยจำนวน 21 ยูนิต

### 2.1.3 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศผ่าน บริษัท อินฟอร์เมติกส์พลัส จำกัด โดยอินฟอร์เมติกส์พลัส ได้พัฒนาเทคโนโลยีการระบุตัวตนด้วยข้อมูลชีวภาพ (Biometric) ด้วย ภาพม่านตา (Iris Recognition System), ลายนิ้วมือ (Fingerprint Recognition System), ภาพใบหน้า (Face Recognition System) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่พัฒนาโดยคนไทย ที่ผ่านมาตรฐานการทดสอบและมีผลการทดสอบ XM2VTS เทคโนโลยีระบุตัวตนด้วยข้อมูลชีวภาพ (Biometric) เป็นเทคโนโลยีที่มีความต้องการของตลาดสูง เนื่องจากแนวโน้มความต้องการของการตรวจสอบและพิสูจน์อัตลักษณ์ข้อมูลบุคคลมีความจำเป็นมากขึ้นเรื่อยๆ ทั้ง จากหน่วยงานรัฐ ในส่วนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคง, ความปลอดภัย และภาคเอกชน ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภท การเงินและธนาคาร เป็นต้น โดยบริษัท อินฟอร์เมติกส์พลัส จำกัด จะนำเทคโนโลยีด้าน Biometric มาใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจ ผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเชื่อมต่อกับระบบเข้ากับ MOZER Mobile Platform ให้บริการผ่านระบบ MOZER Mobile Cloud Service และสร้างโอกาสทางธุรกิจบนความต้องการของตลาด

ปัจจุบัน ระบบสื่อสารผ่าน PLATFORM SMARTPHONE ได้รับความนิยมอย่างสูง โดยเป็นการเปลี่ยนแปลงลักษณะการสื่อสาร จากเดิมที่เป็นรูปแบบ VOICE มาสู่การสื่อสารในรูปแบบ DATA ซึ่งเป็นการสื่อสารในลักษณะการส่งข้อความ, เสียง, รูปภาพ, วิดีโอ (CHAT, TALK, FREE CALL, MULTIMEDIA) ผ่าน APPLICATION ต่างๆ ประกอบกับความพร้อมในเรื่องของการให้บริการระบบ 3G, 4G ของผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือ ทำให้ได้รับความนิยมจากผู้ใช้งานทั่วไปกลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน รวมไปถึงตลาดของหน่วยงาน องค์กรภาครัฐ และเอกชน ที่มีความต้องการระบบสื่อสารในรูปแบบ MOBILE PLATFORM ที่มีคุณสมบัติมากกว่า APPLICATION ทั่วไป เช่น การจัดการและบริหารภายในองค์กร, อุปกรณ์ที่ใช้งานทดแทนระบบวิทยุสื่อสารในรูปแบบเดิม, การใช้งานร่วมกับระบบ SMARTPHONE เป็นต้น

## Solution ด้าน Mobile Communication



### ผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์



## Products



### ระบบตรวจเปรียบเทียบ ภาพใบหน้า

(Face Recognition)  
สำหรับการยืนยันตัวตนในการทำ  
ธุรกรรมออนไลน์  
ตรวจสอบบัตรประชาชน



### ระบบ E-KYC ตรวจสอบ ยืนยันตัวตน

และ KYC Camera สำหรับ Front  
Counter บริการ ร้านค้าที่ต้องการ  
ทราบเพิ่มหลักฐานลูกค้าโดยทันที



### ระบบ FACE TIME

ATTENDANCE  
การลงเวลาด้วยภาพใบหน้า  
การลงเข้างาน การเข้าเรียน



### ระบบสื่อสารผ่าน Smartphone

### ระบบอ่านป้ายทะเบียน รถยนต์ (License Plate Recognition)



### ระบบบูรณาการกล้องวงจร ปิด CCTV



### ระบบตรวจสอบหลับใน และช่วยเหลือผู้ขับ รถยนต์ (Driver Detection)



## Face Time Attendance



### 1. ลงเวลา ครั้งละ 1 หน้า



### Hardware Door Control



### 2. ลงเวลาพร้อมกัน ครั้งละหลายหน้า



ระบบลงเวลานักงาน ต่างสาขา  
ระบบลงเวลาเข้าเรียน ของ นักเรียน  
แจ้งเตือนผ่าน App เข้า Account ผู้ปกครอง  
ระบบ Surveillance  
ระบบ Tracking บุคคลในอาคาร  
ระบบ แลกบัตรเข้าอาคาร

### Web Face Attendance



ระบบลงเวลา ทำงาน ผ่าน Browser  
มีระบบลงเวลา OT  
มี User สำหรับ ผู้ใช้งานเพื่อ Login Application  
สำหรับตรวจสอบ ข้อมูล การลงเวลาของตนเอง  
เป็นระบบ KYC Know your Customers  
สำหรับ Counter Service  
ธนาคาร หน่วยงาน ศูนย์บริการต่างๆ  
ระบบสามารถตรวจสอบประวัติจากภาพใบหน้า ได้ทันที  
เพื่อทราบข้อมูลสำหรับบริการลูกค้าได้รวดเร็ว

## ผลิตภัณฑ์ด้าน Biometric System

เทคโนโลยีระบุตัวตนด้วยข้อมูลชีวภาพ (Biometric) ด้วย ภาพม่านตา (Iris Recognition System), ลายนิ้วมือ (Fingerprint Recognition System), ภาพใบหน้า (Face Recognition System) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่พัฒนาโดยคนไทย ที่ผ่านมาตรฐานการทดสอบ โดย บริษัท อินฟอร์เมติกส์พลัส จำกัด ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายในประเทศไทย (Distributor) ดำเนินกิจกรรมทางด้านการตลาดและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เป็นเทคโนโลยีที่มีความต้องการของตลาดสูง เนื่องจากแนวโน้มความต้องการของการตรวจสอบและพิสูจน์อัตลักษณ์ข้อมูลบุคคลมีความจำเป็นมากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งจากหน่วยงานรัฐ ในส่วนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคง, ความปลอดภัยและภาคเอกชน ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภท การเงินและธนาคาร เป็นต้น โดยบริษัท อินฟอร์เมติกส์พลัส จำกัด จะนำเทคโนโลยีด้าน Biometric มาใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจและสร้างโอกาสทางธุรกิจบนความต้องการของตลาด

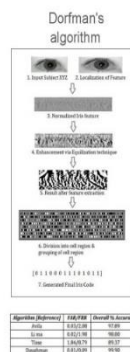


## เทคโนโลยี Biometric ภาพม่านตา (Iris)



### Biovii's iris algorithm

We are pleased to inform you that the above-mentioned patent application was successfully filed with the Thai Patent Office, Department of Intellectual Property, Ministry of Commerce. The application has been allocated Application No. 1601005036.



## ผลิตภัณฑ์ด้าน Image Processing

เทคโนโลยี License Plate Recognition (SKYLPR) โปรแกรมอ่านป้ายทะเบียนรถยนต์อัตโนมัติ ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบันตามห้างสรรพสินค้าและหน่วยงานราชการต่างๆ ซึ่งมีจุดมุ่งหมายในด้านการรักษาความปลอดภัย โดยการตรวจจับป้ายทะเบียนและลักษณะทางกายภาพของรถที่เข้าออกหรือสัญจรไปมาอยู่ในบริเวณนั้น ทั้งนี้ การตรวจจับป้ายทะเบียนดูเหมือนจะเป็นเพียงผลพลอยได้เท่านั้น จึงเป็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งว่าหากต้องการจะนำข้อมูลภาพที่บันทึกได้มาใช้ประโยชน์ในด้านการขนส่ง การคมนาคม การป้องกันการโจรกรรมต่างๆ จะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น



## Driver Assistant ( Cyclops Camera )



### Biovii Driver Assistant

- Facial Recognition for motor abnormalities.
- Includes; mounted camera,
- System Box (Analyzing and push data to Cloud via 3G)
- Detect and alert when the driver shows Sleep and abnormality
- Send the driver face to BioCloud
- Keeps track of who is operating the vehicle
- Identify the driver
- Keeps track of number of hours behind the wheel
- Generate report for analyzing and compare



Video Analytics ระบบประมวลผลวิดีโอ วิเคราะห์เหตุการณ์และแจ้งเตือนอัตโนมัติ ระบบวิเคราะห์ภาพ (Video Content Analytic) จาก AGENT VI เป็นระบบวิเคราะห์ภาพที่นำภาพวิดีโอจากกล้องวงจรปิดมาวิเคราะห์ประมวลผลแจ้งเตือนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ ซึ่งจะเป็นระบบที่เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพในการเฝ้าระวังตรวจสอบเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น ระบบวิเคราะห์ภาพจะทำงานวิเคราะห์และแจ้งเตือนเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นไปยังผู้ดูแลระบบผ่านทาง E-mail หรือ SMS ทำให้สามารถตัดสินใจจัดการรับมือเหตุการณ์ได้อย่างทันท่วงทีและการที่ระบบวิเคราะห์ภาพเป็นระบบที่แยกการทำงานออกจากระบบบันทึกภาพ จึงทำให้ระบบวิเคราะห์ภาพมีความยืดหยุ่นในการทำงานโดยจะสามารถตั้งเงื่อนไขการแจ้งเตือนต่างๆ ได้อย่างอิสระ

VMS VIDEO MANAGEMNT SOFTWARE เมื่อระบบกล้องวงจรปิดถูกติดตั้งเป็นจำนวนมาก ผลที่ตามมาคือขนาดและความยุ่งยากในการบริหารจัดการ ตลอดจนการทำงานของเจ้าหน้าที่ ผู้คอยเฝ้าระวัง และจัดเก็บข้อมูล ไฟล์ภาพเหตุการณ์ต่างๆ ดังนั้นการที่จะให้ระบบกล้องวงจรปิดทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและเป็นเครื่องมือให้กับเจ้าหน้าที่ ได้ใช้ค้นหาเหตุการณ์อย่างรวดเร็ว โดยการค้นหาและคัดกรอง เช่น การคัดกรองจากสี, การคัดกรองจากช่วงเวลา, การคัดกรองจากเส้นทางเดิน, การคัดกรองจากขนาด

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจพลังงาน

#### นโยบายด้านการตลาด

บริษัทลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานทางเลือกอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมองหาโอกาสในการลงทุนโครงการใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจพลังงาน รวมทั้งเสริมสร้างความแข็งแกร่งและนำพาองค์กรให้เติบโตไปข้างหน้าได้อย่างยั่งยืน โดยปัจจุบันการดำเนินธุรกิจพลังงานของบริษัทมีสัญญาณที่ดีขึ้น จากการปรับโครงสร้างการดำเนินงานใหม่และทยอยรับรู้รายได้จากโครงการโรงไฟฟ้าสหกรณ์ฯ จำนวน 3 แห่ง กำลังการผลิตรวม 7.95 เมกกะวัตต์ ที่ได้เดินเครื่องจ่ายเชิงพาณิชย์ไปเรียบร้อยแล้วในช่วงที่ผ่านมา

## ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันของธุรกิจพลังงาน

พลังงานเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและการดำเนินชีวิตของประชาชนทั่วโลก เป็นปัจจัยที่ทำให้โลกมีการพัฒนาขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้ พลังงานได้เป็นสินค้าที่มีความเป็นสากล (International) มีการซื้อขายกันทั่วโลก ซึ่งตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็คือ น้ำมันปิโตรเลียม และพลังงานประเภทอื่น ซึ่งขนย้ายได้ยาก เช่น ถ่านหิน ก๊าซธรรมชาติ และไฟฟ้าได้ มีการขยายเครือข่ายการขนส่ง ท่อ และสายส่งระหว่างประเทศมากขึ้น เช่น ในยุโรป อเมริกา และแอฟริกา ทำให้การค้าพลังงานระหว่างประเทศมีความสำคัญและมีการขยายตัวมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากพลังงานเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นต่อทุกๆ อย่าง จึงมีความสำคัญต่อทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง

ประเทศกำลังพัฒนาในเอเชียการจัดหาเชื้อเพลิงสำหรับการผลิตไฟฟ้านั้น เป็นเรื่องสำคัญ ที่ทุกประเทศได้มีการดำเนินการ ทั้งการหาพันธมิตร การออกไปแสวงหาแหล่งพลังงานจากภายนอกประเทศ โดยปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการจัดหาพลังงานของประเทศในภูมิภาคนี้ก็คือ ประเทศจีนซึ่งเป็นผู้ใช้พลังงานที่สำคัญในภูมิภาค

บริษัทจึงให้ความสนใจโครงการด้านธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือก โดยทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อสรรหาโครงการที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องในระยะยาว ตลอดจนสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ รวมทั้งมีที่ปรึกษาที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งจะทำให้การดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าเป็นไปตามที่บริษัทกำหนดไว้และรองรับการแข่งขันที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

ขณะที่การจัดซื้อไฟฟ้าจากภาคเอกชนในสหภาพเมียนมาร์จะต้องผ่านการเจรจาตกลงระหว่างผู้ผลิตไฟฟ้ากับภาครัฐ โดยภาคเอกชนสามารถยื่นข้อเสนอไปยังภาครัฐได้โดยตรง ทั้งนี้จากข้อมูลการรายงานของ VDB Loi ที่ปรึกษากฎหมายในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก ลงวันที่ 3 พฤษภาคม 2559 ได้แสดงว่า ในปี 2559 รัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์มีการจัดซื้อไฟฟ้าจากภาคเอกชนถึงอย่างน้อย 5 ราย ดังต่อไปนี้

| ชื่อโครงการ | เจ้าของโครงการ   | ปริมาณไฟฟ้า<br>(MW) | ที่ตั้งโครงการ | ระบบผลิตไฟฟ้า               |
|-------------|--|---------------------|----------------|-----------------------------|
| Myingyan    | Sembcorp (Singapore)-80%<br>MMID Utilities (Myanmar)-20% | 225                 | Mandalay       | Combined Cycle Gas Turbines |
| Minbu       | Green Earth Power (Thailand)                             | 300                 | Magway         | Solar                       |
| Meiktila    | ACO  | 300                 | Mandalay       | Solar                       |
| Kanbaw      | Andaman Power & Utility (Thailand)                       | 200                 | Dawei          | Combined Cycle Gas Turbines |
| Thaketa     | UREC Energy (China)                                      | 485                 | Yangon         | Combined Cycle Gas Turbines |

ที่มา: VDB Loi

นอกจากนี้ ข้อมูลจากรายงานฉบับเดียวกันยังได้ระบุว่าในอดีต คือช่วงระหว่างปี 2554-2556 นั้น การทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างภาคเอกชนกับสหภาพเมียนมาร์ จะต้องมีการร่างรายละเอียดข้อเสนอต่างๆ เพื่อเจรจากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง คือ EPGE เป็นรายกรณีไป ซึ่งการเจรจา เพื่อให้ได้ข้อสรุปสำหรับการทำสัญญาดังกล่าวนั้น ใช้เวลานานและไม่มีรูปแบบมาตรฐาน โดยภาคเอกชนที่ได้เข้าทำสัญญากับ EPGE ในช่วงดังกล่าว เช่น Toyo Thai Power Myanmar Co., Ltd. ก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังก๊าซที่เมือง Ahlone ในเขตย่างกุ้ง และ UPP & Zeya & Associates ก่อสร้างโรงไฟฟ้าที่เมือง Thaketa ในเขตย่างกุ้ง เป็นต้น

ในช่วงกลางปี 2557 World Bank ได้เสนอร่างสัญญาซื้อขายไฟฟ้าฉบับหนึ่ง เพื่อประกอบการจัดซื้อไฟฟ้าในโครงการ Myingyan โดยมีข้อเสนอหลายประการที่อาจไม่เป็นที่พึงประสงค์สำหรับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นๆ อย่างไรก็ตามภายหลังการดำเนินการดังกล่าว รัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ก็ยังไม่ได้ประกาศให้ร่างสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่เสนอโดย World Bank เป็นร่างสัญญามาตรฐาน

จากการที่ VDB Loi ได้มีโอกาสพิจารณาร่างสัญญามาตรฐานฉบับต่างๆ ในช่วงเดือนมีนาคมปี 2559 นั้น เห็นว่าร่างสัญญาของโครงการในช่วงดังกล่าวมีส่วนที่เหมือนกันในหลายด้าน จึงมีความเป็นไปได้ที่ EPGE จะกำหนดรูปแบบของสัญญามาตรฐานขึ้นมาเองในอนาคต อย่างไรก็ตามร่างสัญญาดังกล่าวยังมีข้อแตกต่างที่มีนัยสำคัญอยู่หลายประเด็น ซึ่งในอนาคตประเด็นดังกล่าวจะเป็นสิ่งที่ผู้สนับสนุนโครงการ (Sponsor) และผู้ให้สินเชื่อแก่โครงการ (Lenders) จะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบในการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าต่อไป

## 2.2.2 การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

### นโยบายด้านการตลาด

กลุ่มเป้าหมายหลักของผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มลูกค้าระดับบน (Premium) ที่มีกำลังซื้อสูงและมีความต้องการบ้านหลังที่สองในทำเลที่โครงการของบริษัทตั้งอยู่ โดยบริษัทและ DML มีทีมขายที่มีประสิทธิภาพและมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้ DML ยังได้มีการว่าจ้างบริษัทบริหารทรัพย์สิน เจแอนด์พี จำกัด (“J&P”) เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริหารงานขาย ซึ่งจะช่วยสนับสนุนกิจกรรมการขายของโครงการ ตลอดจนช่วยบริหารจัดการอาคาร ในระหว่างที่ยังไม่มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด สำหรับ J&P เป็นบริษัทที่มีความรู้ความชำนาญในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดภายในพื้นที่ และสามารถช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของทีมขายของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

|                  |   |
|------------------|---|
| ชื่อสัญญา        | : สัญญาว่าจ้างตัวแทนบริหารงานขาย  |
| คู่สัญญา         | : - DML : ผู้ว่าจ้าง หรือ เจ้าของโครงการ<br>: - J&P: ผู้รับจ้าง หรือ ตัวแทนขาย  |
| วันที่ลงนาม      | : 1 มีนาคม 2561   |
| ข้อสัญญาที่สำคัญ | : - ผู้ว่าจ้างตกลงว่าจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างเป็นผู้บริหารงานขาย การ โอนกรรมสิทธิ์และการทำธุรกรรมที่เกี่ยวกับการขายอาคารชุดทั้งหมด ภายใต้ชื่อโครงการ The Pino Khaoyai โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังนี้<br>- จัดพนักงานขายประจำหน่วยงานของผู้ว่าจ้าง<br>- มีหน้าที่บริหารงานขาย การตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการขาย<br>- วางแผนงานและส่งเสริมพนักงานขายให้ทำการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ<br>- เป็นผู้ประสานงานในเรื่องเกี่ยวกับการทำสัญญาจองสิทธิและสัญญาจะซื้อขาย พร้อมทั้งดำเนินเรื่องเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด<br>- ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าคอมมิชชั่นจากการขายให้แก่ผู้รับจ้าง โดยคิดเป็นร้อยละจากราคาขายระยะเวลาของสัญญา 1 มีนาคม 2561 จนถึง 28 กุมภาพันธ์ 2562 |

### ภาวะอุตสาหกรรม

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ระบุว่าภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 สถานการณ์ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2561 ตลาดที่อยู่อาศัยอสังหาริมทรัพย์กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นทั้งด้านความต้องการหรืออุปสงค์ (demand) และอุปทาน (supply) เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาโดยพิจารณาจากยอดการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมี 48,617 ญัตติขยายตัวเพิ่ม 5 % เทียบจากช่วงเดียวกันของปีก่อน เมื่อคิดเป็นมูลค่า 139,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 14.6 % เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปล่อยเพิ่มขึ้น 13.3 % ส่วนจำนวนซัพพลายที่

เปิดขายใหม่ในตลาด เมื่อคิดเป็นจำนวนยูนิตมีการปรับเพิ่มขึ้น 28.5 % คิดเป็นมูลค่ามีการปรับตัวเพิ่มขึ้นถึง 32.6 % ถือเป็นการเพิ่มขึ้นครั้งแรกหลังจากชะลอตัวมา 4 ไตรมาสติดกัน (ตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2560) ส่วนไตรมาส 4 ผู้ประกอบการเริ่มวางแผนการเปิดตัวมากขึ้นแต่ยังน้อยกว่าไตรมาส 3 และมีการเร่งการโอนเพิ่มขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการคุมเข้มสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) หรือแบงก์ชาติ

ส่วนตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคช่วงไตรมาส 3 ปี 2561 ตลาดมีความต้องการ (อุปสงค์) ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า โดยสะท้อนจากจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น 7.8% และมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่เพิ่มขึ้น 9.8% โดยมีการเพิ่มขึ้นมากในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญ รวมถึงพื้นที่จังหวัด EEC (ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา) ขณะที่ Supply (อุปทาน) มีการปรับตัวลดลงเล็กน้อย พิจารณาจากการขอใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ลดลงประมาณ 5.1% โดยเป็นผลจากที่อาคารชุดมีการลดลงอย่างชัดเจนถึง 67.9 % เนื่องจากยังมีอุปทานที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมอยู่เป็นจำนวนมาก ขณะที่แนวราบกลับมีการเพิ่มขึ้น 5.6%

อย่างไรก็ดีหากมองแนวโน้มภาพรวมตลอดทั้งปี 2561 ทั้งด้านดีมานด์และซัพพลาย ยังคงขยายตัวต่อเนื่องมากกว่าปี 2560 สอดคล้องกับทิศทางทางเศรษฐกิจของประเทศ ที่เป็นผลมาจากการขยายตัวด้านการส่งออกและภาคการท่องเที่ยว รวมไปถึงการนำงบประมาณเข้าไปลงทุนในโครงการขนาดใหญ่หรือโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ที่เร่งการก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รวมถึงรถไฟความเร็วสูง ขณะที่มาตรการคุมเข้มสินเชื่อของแบงก์ชาติ จะส่งผลทำให้มีการเร่งการโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อหลีกเลี่ยงข้อบังคับก่อนที่มาตรการจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562

### ภาวะการแข่งขัน

จากข้อมูลศูนย์วิจัยกสิกรไทย ระบุว่าแม้เศรษฐกิจในปี 2561 พื้นตัวต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่นและเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง นอกจากนี้การขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการตั้งเป้าหมายการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างต่อเนื่อง สำหรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการในปี 2561 ยังเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน โดยความคืบหน้าของการขยายเส้นทางโครงการขนส่งมวลชน อย่างส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า เป็นการเปิดพื้นที่ใหม่ๆ ให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่

ทั้งนี้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปรับกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาและการขายที่อยู่อาศัยแตกต่างกันตามเซกเมนต์ โดยผู้ประกอบการที่มีที่ดินในทำเลศักยภาพ อย่างใจกลางเมืองและศูนย์กลางธุรกิจ สามารถเลือกลงทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนในรูปแบบ Mixed-use Project เพื่อสร้างรายได้ในรูปแบบค่าเช่าพื้นที่เพิ่มเติม แม้ตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนจะเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีกำลังซื้อ แต่ขนาดตลาดยังจำกัด ประกอบกับความต้องการคอนโดมิเนียมระดับบนได้ถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่ง ส่งผลให้การลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับบนในปี 2561 ควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ระบุว่าภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 สถานการณ์ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2561 ตลาดที่อยู่อาศัยอสังหาริมทรัพย์กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นทั้งด้านความต้องการหรืออุปสงค์ (demand) และอุปทาน (supply) เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาโดยพิจารณาจากยอดการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมี 48,617 ยูนิตขยายตัวเพิ่ม 5 % เทียบจากช่วงเดียวกันของปีก่อน เมื่อคิดเป็นมูลค่า 139,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 14.6 % เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อนด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการปล่อยเพิ่มขึ้น 13.3 % ส่วนจำนวนซัพพลายที่เปิดขายใหม่ในตลาด เมื่อคิดเป็นจำนวนยูนิตมีการปรับเพิ่มขึ้น 28.5 % คิดเป็นมูลค่ามีการปรับตัวเพิ่มขึ้นถึง 32.6 % ถือเป็นการเพิ่มขึ้นครั้งแรกหลังจากชะลอตัวมา 4 ไตรมาสติดกัน (ตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2560) ส่วนไตรมาส 4 ผู้ประกอบการเริ่มวางแผนการเปิดตัวมากขึ้นแต่ยังน้อยกว่าไตรมาส 3 และมีการเร่งการโอนเพิ่มขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการคุมเข้มสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) หรือแบงก์ชาติ

ส่วนตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคช่วงไตรมาส 3 ปี 2561 ตลาดมีความต้องการ (อุปสงค์) ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า โดยสะท้อนจากจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น 7.8% และ

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่เพิ่มขึ้น 9.8% โดยมีการเพิ่มขึ้นมากในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญ รวมถึงพื้นที่จังหวัด EEC (ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา) ขณะที่ Supply (อุปทาน) มีการปรับตัวลดลงเล็กน้อย พิจารณาจากการขอใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ลดลงประมาณ 5.1% โดยเป็นผลจากที่อาคารชุดมีการลดลงอย่างชัดเจนถึง 67.9 % เนื่องจากยังมีอุปทานที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมอยู่เป็นจำนวนมาก ขณะที่แนวราบกลับมีการเพิ่มขึ้น 5.6%

อย่างไรก็ดีหากมองแนวโน้มภาพรวมตลอดทั้งปี 2561 ทั้งด้านดีมานด์และซัพพลาย ยังคงขยายตัวต่อเนื่องมากกว่าปี 2560 สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตเศรษฐกิจของประเทศ ที่เป็นผลมาจากการขยายตัวด้านการส่งออกและภาคการท่องเที่ยว รวมไปถึงการนำงบประมาณเข้าลงทุนในโครงการขนาดใหญ่หรือโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ที่เร่งการก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รวมถึงรถไฟความเร็วสูง ขณะที่มาตรการคุมสินเชื่อของแบงก์ชาติ จะส่งผลทำให้มีการเร่งการโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อหลีกเลี่ยงข้อบังคับก่อนที่มาตรการจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562

### 2.2.3 การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าองค์กร ซึ่งความต้องการประสานงานกับพนักงานจำนวนมาก โดยต้องการให้ข้อมูลที่สื่อสารนั้นมีความปลอดภัย สามารถควบคุมและตรวจสอบได้ ในด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภัณฑ์หรือบริการนั้น IFP มีทีมงานฝ่าย (การตลาด) ซึ่งรับผิดชอบงานด้านการตลาดและการขาย โดยทีมงานฝ่าย (การตลาด) จะต้องศึกษาถึงความต้องการของลูกค้า ลักษณะการใช้งานจริง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ เพื่อนำมาออกแบบลักษณะของบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด

#### ช่องทางการทำการตลาดและประชาสัมพันธ์

หน่วยงานราชการ โดยจัดประชาสัมพันธ์และสนับสนุนการทดสอบระบบใช้งานและหน่วยงานเอกชน โดยจัดประชาสัมพันธ์ ออกงานกิจกรรม วางสินค้า Mozer Phone ร่วมกับ Partner ต่างๆ ได้แก่

- AIS ซึ่งเป็น Operator รายใหญ่ในประเทศไทย โดยที่ผ่านมาได้ร่วมมือกับ IFP ออกผลิตภัณฑ์ AIS Live & Talk Power by Mozer และทำการประชาสัมพันธ์ดำเนินการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าองค์กรต่างๆ และฐานลูกค้าของ AIS เอง ซึ่งผลิตภัณฑ์ได้ผ่านการทดสอบแล้วว่า Mozer เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย

- CAT telecom ซึ่งเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายของประเทศไทยที่มีสถานะเป็นหน่วยงานภาครัฐและมีช่องทางในการขาย Solution ของผลิตภัณฑ์ Mozer ของ IFP และมีช่องทางการให้บริการแก่หน่วยงานต่างๆ ของรัฐ รวมถึงการเสริมผลิตภัณฑ์ของ CAT เอง เช่นระบบ TRUNK และ SIM 3G MY

- Oracle ซึ่งเป็นบริษัทที่มีเครือข่ายทั่วโลก โดย IFP ได้เป็น Oracle Partner Network Company ID 4-441206151022 และที่ผ่านมา Oracle ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ Mozer ของ INF ร่วมกับฐานข้อมูล ผลิตภัณฑ์ ของ Oracle เอง ให้แก่ลูกค้าที่เป็นฐานลูกค้าของ Oracle ในกลุ่มประเทศ AEC และจะขยายไปในประเทศอื่นๆ ต่อไป

#### แผนการสื่อสารทางการตลาด

1. Awareness มีแผนการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโฆษณา การออกบูธกิจกรรมและร่วมมือกับ Partner เช่น AIS, CAT Telecom ในส่วนของการนำเสนอการรับรู้ผลิตภัณฑ์

2. Interest มีการจัดทีมประชาสัมพันธ์ในการนำเสนอสินค้าและเพิ่มจุดวางจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายที่มีจุดขายหรือมีช่องทางการขายที่กระจายทั่วประเทศ

3. Evaluation มีการจัดทีมประชาสัมพันธ์ไปพบลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจประเภทโรงแรม เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

4. Trial ให้ลูกค้าสามารถทดลองการใช้งานของผลิตภัณฑ์

5. Adoption มีการสำรวจความคิดเห็นของตลาด สรุปผลประจำเดือน เพื่อทำการปรับปรุงบริการตลอดจนวางแผนการตลาดระยะสั้นและระยะยาว



## ภาวะอุตสาหกรรม

นโยบายประเทศไทย 4.0 กระตุ้นให้การลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปี 2560 มีความคึกคักและส่งผลกระทบต่อปี 2561 ทำให้ภาพรวมอุตสาหกรรมมีความน่าสนใจ โดยมีไฮไลต์คือ เทคโนโลยี “แมชชีน เลิร์นนิ่ง” และ “บล็อกเชน” โดยในภาพรวม 10 แนวโน้มเทคโนโลยีที่น่าจับตามองสำหรับองค์กรทั่วโลก รวมไปถึงประเทศไทยในปี 2561 ประกอบด้วย เทคโนโลยีที่จะมีผลต่อธุรกิจและชีวิตส่วนตัวอย่างมาก ซึ่ง 3 อันดับแรก ได้แก่ ระบบปัญญาประดิษฐ์ (เอไอ), แอปพลิเคชันวิเคราะห์ อัจฉริยะ และเครื่องใช้อัจฉริยะ (Intelligent Things) ขณะที่เทคโนโลยีเด่นอันดับ 4 คือ เทคโนโลยีดิจิทัล ทวิน (Digital Twin) ที่จะเปลี่ยนข้อมูลทรัพย์สินจริงขององค์กรให้กลายเป็นทรัพย์สินเสมือนจริงในโลกดิจิทัล เพื่อให้องค์กรสามารถนำเอามาใช้วิเคราะห์ประกอบการตัดสินใจแบบเรียลไทม์ อันดับ 5 เทคโนโลยีคลาวด์ชั้นสูง (Edge Computing) ที่ทำให้คลาวด์มีประสิทธิภาพมากขึ้น อันดับ 6 เทคโนโลยีรับคำสั่งด้วยการสนทนา (Conversational Platforms) ซึ่งทำให้ระบบสามารถรับคำถามหรือคำสั่งจากภาษามนุษย์ เช่น รับคำสั่งด้วยเสียง หรือการพิมพ์ในรูปแบบแชท แล้วแปลงเป็นชุดคำสั่งคอมพิวเตอร์เพื่อทำงานโดยอัตโนมัติ ซึ่งหนึ่งในรูปแบบที่คนไทยรู้จักกันดีก็คือแชทบอท (Chatbot) อันดับ 7 กลุ่มเทคโนโลยีเสมือนจริง (Immersive Experience) ทั้งเวอร์ชวล เรียลลิตี (วีอาร์), อ็อกเมนเตด เรียลลิตี (เออาร์) และ มิกซ์ เรียลลิตี (เอ็มอาร์) ที่จะกลายมาเป็นช่องทางการแสดงผลข้อมูลและเปลี่ยนแปลงวิธีการที่ผู้คนรับรู้สิ่งต่างๆ ในโลก อันดับ 8 คือ บล็อกเชน อันดับ 9 “Event Driven” ที่จะทำให้อุตสาหกรรมสามารถตอบสนองกับเหตุการณ์ได้เร็วขึ้น เพราะการตรวจพบสิ่งผิดปกติหรือข้อผิดพลาดที่รวดเร็วกว่าเดิมด้วยเอไอ และอันดับ 10 ระบบ “Continuous Adaptive Risk and Trust” ซึ่งรวมความปลอดภัยเข้ากับการพัฒนาแอปพลิเคชันขององค์กร

## ภาวะการแข่งขัน

โดยทั่วไป ธุรกิจซอฟต์แวร์มีการแข่งขันกันในด้านความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีความหลากหลาย ทั้งนี้ธุรกิจองค์กร ที่ต้องโฟกัสในการดำเนินธุรกิจให้มีผลกำไรและเติบโต ต้องปรับใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อลดต้นทุนในการดำเนินงาน ในขณะที่เดียวกันก็ต้องศึกษาและทำความเข้าใจกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพราะปัจจุบันไม่มีสูตรสำเร็จแน่นอนว่าองค์กรควรปรับตัวอย่างไร แต่สิ่งที่แน่นอนที่สุดก็คือทุกองค์กรต้องเริ่มปรับตัวและมองหาพันธมิตรมาร่วมสร้างโอกาส

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจพลังงาน

ในการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าของบริษัทและบริษัทย่อยนั้น ได้ทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ. 2560 จำนวน 3 โครงการรวม 7.95 เมกะวัตต์ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

|                    |   |
|--------------------|---|
| ชื่อโครงการ        | โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ. ๒๕๖๐ ขนาด 5 เมกะวัตต์ ของสหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ใช้น้ำอินทรี อำเภอกะสั่น จ. จันทบุรี |
| ชื่อสัญญา          | สัญญาซื้อขายไฟฟ้า สัญญาเลขที่ PVF3-PEA-024/2561   |
| บริษัท/บริษัทย่อย  | บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน)   |
| คู่สัญญา           | การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)  |
| วันที่ลงนาม        | 27 กุมภาพันธ์ 2561  |
| ข้อสัญญาที่สำคัญ   | คู่สัญญาจะรับซื้อไฟฟ้าราคาหน่วยละ 4.12 บาท เป็นเวลา 25 ปี   |
| การสิ้นสุดของสัญญา | 26 ธันวาคม 2586   |

|                    |  |
|--------------------|--|
| ชื่อสัญญา          | สัญญาให้ผู้สนับสนุนโครงการดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ.๒๕๖๐ ใช้ประโยชน์ในที่ดินและใช้สิทธิ์เจ้าของโครงการ |
| บริษัท/บริษัทย่อย  | บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน)  |
| คู่สัญญา           | สหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ปั๊มอินทรีย์ อำเภอกะสสินธุ์ จำกัด จังหวัดสงขลา  |
| วันที่ลงนาม        | 21 กันยายน 2560  |
| ข้อสัญญาที่สำคัญ   | สหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ปั๊มอินทรีย์ อำเภอกะสสินธุ์ จำกัด จังหวัดสงขลา สนับสนุนให้บริษัทใช้ประโยชน์ในที่ดินและใช้สิทธิ์เจ้าของโครงการ เป็นเวลา 25 ปี  |
| การสิ้นสุดของสัญญา | 26 ธันวาคม 2586  |

|                    |  |
|--------------------|--|
| ชื่อโครงการ        | โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ.๒๕๖๐ ขนาด 1.75 เมกะวัตต์ ของสหกรณ์การเกษตรวิเชียรบุรี จำกัด จังหวัดเพชรบูรณ์       |
| ชื่อสัญญา          | สัญญาซื้อขายไฟฟ้า สัญญาเลขที่ PVF3-PEA-018/2561  |
| บริษัท/บริษัทย่อย  | บริษัท พาราโบลิก โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด   |
| คู่สัญญา           | การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)   |
| วันที่ลงนาม        | 26 กุมภาพันธ์ 2561   |
| ข้อสัญญาที่สำคัญ   | คู่สัญญาจะรับซื้อไฟฟ้าราคาหน่วยละ 4.12 บาท เป็นเวลา 25 ปี  |
| การสิ้นสุดของสัญญา | 20 ธันวาคม 2586  |
| ชื่อสัญญา          | สัญญาให้ผู้สนับสนุนโครงการดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ.๒๕๖๐ ใช้ประโยชน์ในที่ดินและใช้สิทธิ์เจ้าของโครงการ |
| บริษัท/บริษัทย่อย  | บริษัท พาราโบลิก โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด   |
| คู่สัญญา           | สหกรณ์การเกษตรวิเชียรบุรี จำกัด จังหวัดเพชรบูรณ์   |
| วันที่ลงนาม        | 12 กันยายน 2560  |
| ข้อสัญญาที่สำคัญ   | สหกรณ์การเกษตรวิเชียรบุรี จำกัด จังหวัดเพชรบูรณ์ สนับสนุนให้บริษัทใช้ประโยชน์ในที่ดินและใช้สิทธิ์เจ้าของโครงการ เป็นเวลา 25 ปี   |
| การสิ้นสุดของสัญญา | 20 ธันวาคม 2586  |

|                    |  |
|--------------------|--|
| ชื่อโครงการ        | โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ.๒๕๖๐ ขนาด 1.20 เมกะวัตต์ สหกรณ์การเกษตรกะทูน จำกัด จังหวัดนครราชสีมา |
| ชื่อสัญญา          | สัญญาซื้อขายไฟฟ้า สัญญาเลขที่ PVF3-PEA-013/2561  |
| บริษัท/บริษัทย่อย  | บริษัท พาราโบลิก โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด   |
| คู่สัญญา           | การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)   |
| วันที่ลงนาม        | 26 กุมภาพันธ์ 2561   |
| ข้อสัญญาที่สำคัญ   | คู่สัญญาจะรับซื้อไฟฟ้าราคาหน่วยละ 4.12 บาท เป็นเวลา 25 ปี  |
| การสิ้นสุดของสัญญา | 24 ธันวาคม 2586  |

|                    |   |
|--------------------|---|
| ชื่อสัญญา          | สัญญาให้ผู้สนับสนุนโครงการดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ. ๒๕๖๐ ใช้ประโยชน์ในที่ดินและใช้สิทธิ์เจ้าของโครงการ |
| บริษัท/บริษัทย่อย  | บริษัท พาราโบลิก โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด  |
| คู่สัญญา           | สหกรณ์การเกษตรระยอง จำกัด จังหวัดนครศรีธรรมราช  |
| วันที่ลงนาม        | 28 กันยายน 2560   |
| ข้อสัญญาที่สำคัญ   | สหกรณ์การเกษตรระยอง จำกัด จังหวัดนครศรีธรรมราช สนับสนุนให้บริษัทใช้ประโยชน์ในที่ดินและใช้สิทธิ์เจ้าของโครงการ เป็นเวลา 25 ปี  |
| การสิ้นสุดของสัญญา | 24 ธันวาคม 2586   |

โดยทั้ง 3 โครงการนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดหาอุปกรณ์คุณภาพสูง สามารถเดินเครื่องผลิตและขายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคได้ตามเป้าหมาย ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินโครงการโดยสถานที่ตั้งโครงการอยู่ในที่ดินที่สหกรณ์ฯ เป็นเจ้าของ หรือที่ดินที่สมาชิกสหกรณ์ฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์หรือมีสิทธิครอบครอง โดยมีสัญญาเช่าที่ดินที่เป็นตั้งโครงการมากกว่าอายุสัญญาซื้อขายไฟฟ้า 1 ปี อีกทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญต่อกระบวนการบำรุงรักษาวัสดุอุปกรณ์สำหรับการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลตลอดระยะเวลาโครงการ

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทและบริษัทย่อยมีการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) กระทรวงพลังงาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการทำผิดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและไม่มีการร้องเรียนจากชุมชนในบริเวณใกล้เคียง

### 2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### การจัดหาที่ดินและการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

ในการคัดเลือกทำเลที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ ฝ่ายบริหารของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจ เพื่อกำหนดลักษณะ ประเภทของแต่ละโครงการและทำการสำรวจศึกษาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม อาทิเช่น ทำเลแนวรถไฟฟ้า เขตผังเมือง เส้นทางคมนาคมหลักที่เดินทางสะดวกสบายและข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ นอกจากนี้เพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้วิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการผ่านการทำงานร่วมกันกับฝ่ายอื่นๆ เช่น สำนักกฎหมาย ฝ่ายการเงิน ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายพัฒนาโครงการและฝ่ายการตลาด เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง ปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ ทำการศึกษาวิจัยในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัย รายละเอียดของคู่แข่งในทำเลที่ตั้ง ที่ฝ่ายบริหารกำหนดมา เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและศักยภาพในการขาย ความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ส่วนฝ่ายพัฒนาโครงการจะพิจารณาความเป็นไปได้ในการก่อสร้างโครงการ การประมาณการต้นทุนการก่อสร้างจากผังโครงการที่กำหนด นอกจากนี้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจำเป็นต้องประมาณการยอดขาย โดยใช้ข้อมูลการตลาดจากฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดหรือการสำรวจตลาดใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความแม่นยำในการคาดการณ์และกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ในการพิจารณาอนุมัติในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทจะซื้อที่ดินเอง หรือซื้อผ่านนายหน้า ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทโดยคำนึงถึงต้นทุนค่าที่ดิน ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการและจะเปรียบเทียบราคาซื้อ-ขายที่ดินกับราคาประเมิน ราคาตลาด เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมและจากการที่บริษัทมีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้

ของโครงการ ทำเลที่ตั้งและการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด จึงมั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดีและสร้างประโยชน์สูงสุดให้กับบริษัท

### การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

บริษัทมีขั้นตอนในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใสและรัดกุม เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด ภายใต้วัดวัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐานมีคุณภาพสูงตามที่กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนรองรับความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยกำหนดราคาส่งมอบล่วงหน้า เพื่อป้องกันความผันผวนของราคา และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดูแลการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าในแต่ละหมวดที่สำคัญอย่างใกล้ชิด

### การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

ลูกค้าที่ซื้อที่ดินที่พัฒนาเพื่อขายของกลุ่มบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเอง สำหรับในกรณีของการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรและโครงการคอนโดมิเนียม นั้น ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการสรรหาและคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพดี ซึ่งถือได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจที่บริษัทคัดเลือกผู้รับเหมาโดยพิจารณาจากคุณสมบัติดังกล่าวเป็นสำคัญ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ จะได้รับการพัฒนาขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ

### เทคโนโลยีในการก่อสร้าง

บริษัทนำเทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบที่ทันสมัยได้มาตรฐาน มีจุดเด่นหลายด้านที่ได้รับการยอมรับกันอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมก่อสร้าง อาทิ ความสามารถในการต้านทานต่อแรงกระทำจากลมพายุหรือแผ่นดินไหว การควบคุมคุณภาพที่สม่ำเสมอได้ตามมาตรฐานสากล ความรวดเร็วในการก่อสร้าง ลดการพึ่งพาแรงงานและการควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม เป็นต้น เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรและโครงการคอนโดมิเนียมในอนาคต

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาที่ดิน เพื่อขายของกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยโครงการ เดอะ พินันท์ เขาใหญ่ เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัย ได้มีการออกแบบให้มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางที่ดีและได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ รวมทั้งได้ออกแบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสม เพื่อมิให้กระทบต่อสิ่งแวดล้อม

### 2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

ซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการให้บริการของ IFP จัดซื้อจากบริษัท อีออฟฟิศ ออนไลน์ จำกัด ในปี 2558 คิดเป็นจำนวนเงิน 150.00 ล้านบาท โดยซอฟต์แวร์ดังกล่าวนำมาพัฒนาปรับปรุงให้สอดคล้องกับตามความต้องการและความเหมาะสมกับลูกค้า โดยทีมงานของ IFP ซึ่งมีความรู้และความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดี สำหรับเครื่องลูกข่ายที่ใช้ในการให้บริการนั้น อาจจำหน่ายให้ลูกค้าเฉพาะในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการในผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยสามารถสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศให้กับลูกค้าเป็นรายๆ ไป โดยในปัจจุบัน ผู้จัดจำหน่ายเครื่องลูกข่ายที่ใช้ในการให้บริการนั้นมีอยู่หลายราย ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงกันและสามารถใช้ทดแทนกันได้

นอกจากนี้ ในการพัฒนาตลอดจนจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ฝ่ายบริหารของ IFP จะเป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนาหรือจัดหาเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่น่าสนใจ รวมทั้งศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ อาทิ แนวโน้มของตลาดซอฟต์แวร์ อุปกรณ์และอุปกรณ์ คู่แข่ง ความเป็นไปได้ของเทคโนโลยีที่สามารถพัฒนาและนำมาใช้ได้จริง ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ โดยเมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารของบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด จะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการของบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ในการพิจารณาอนุมัติในการเข้า

ลงทุน หรือในกรณีที่เกินอำนาจอนุมัติ จะต้องนำเสนอต่อฝ่ายบริหารของบริษัท เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท พิจารณาอนุมัติการเข้าลงทุนด้วย

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

### ธุรกิจพลังงาน

- ไม่มี -

### ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- ไม่มี -

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักดีว่า การบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ โดยในช่วงเวลาที่ผ่านมาได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรตลอดจนกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ส่วนปัจจัยความเสี่ยงหลักๆ ที่อาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจและแนวทางการป้องกันความเสี่ยง เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ ดังนี้

### 1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจพลังงาน

1.1 โครงการ MUPA1 ขนาดกำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ มีความเสี่ยงที่สำคัญจากปัจจัยภายนอก เนื่องจากรัฐบาลพม่าต้องทำการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าขนาด 230 กิโลโวลต์ (kV) เข้ามายังที่ตั้งของโครงการ ซึ่งรัฐบาลพม่ามีกำหนดจะได้รับเงินกู้จาก ADB ปลายปี 2560 (ล่าช้าจากกำหนดการเดิม 2 ปี) ขณะที่การเมืองของพม่ามีความไม่แน่นอนและอาจจะล่าช้าต่อไปได้ ในส่วนของบริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในทุกๆ ด้านของโครงการ เช่น การประเมินผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมและสังคม (Environmental & Social Impact Assessment (ESIA)) , คัดเลือกผู้รับงานวิศวกรรม จัดทำ ก่อสร้าง (EPC - Engineering Procurement Construction), การคัดเลือกและสรรหาที่ปรึกษาการเงิน (Financial Advisor), ที่ปรึกษาทางกฎหมาย (Legal Advisor) และผู้เชี่ยวชาญด้าน Technical ทุกๆ ด้าน เป็นต้น เพื่อให้พร้อมต่อการก่อสร้างของโรงไฟฟ้าในเวลาที่สุดสอดคล้องกับการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าของรัฐบาลพม่า

1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลพม่าตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานในประเทศพม่า ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อย จึงอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลพม่า ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานในประเทศพม่า ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการศึกษาและหาข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลพม่า ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานของพม่าอยู่เสมอ เพื่อวางแผนและเตรียมการต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย โดยธุรกิจพลังงานเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง จึงจำเป็นต้องกู้ยืมเงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินต่างๆ ทำให้ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและการบริหารด้านการเงิน

### 2. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

2.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศ ดังนั้นการกำหนดนโยบายด้านเศรษฐกิจที่ผ่านมา

ในบางครั้งมีการกำหนดนโยบายที่กระทบต่อการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศด้วย บริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ศึกษาและหาข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศอยู่เสมอ รวมทั้งมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องและรายงานให้ผู้บริหารทราบ เพื่อวางแผนและเตรียมการต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

2.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน เพราะในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์นั้น จำเป็นต้องอาศัยแรงงานที่มีฝีมือเป็นจำนวนมาก ซึ่งในบางช่วงเวลาจำนวนแรงงานในตลาดแรงงานอาจมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ นอกจากนี้การขาดแคลนแรงงานอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานดังกล่าว

2.3 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการดำเนินโครงการต่างๆ นั้น ในบางช่วงเวลา ราคาวัสดุบางประเภทมีความผันผวนด้านราคาสูง ตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดและการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีโครงการรับเหมาก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ใดๆ ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ ดังนั้นจึงคลายความกังวลจากความเสี่ยงดังกล่าว

2.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน จึงได้รับผลกระทบในทางลบจากการชะลอตัวของสภาพเศรษฐกิจไม่มากนัก

2.5 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันด้านราคา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 ยังคงมีการแข่งขันด้านราคาที่ยังรุนแรง เนื่องจากมีสต็อกคงค้างและโครงการเปิดใหม่เป็นจำนวนมาก โดยผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเปลี่ยนไปกลุ่มลูกค้าเป็นระดับกลาง-บน ที่มีราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป เพราะกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีกำลังซื้อและส่วนใหญ่เป็นเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในกลางเมือง ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมากและแน่นอน ทั้งนี้เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางจนถึงมีรายได้สูง ประกอบกับทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในพื้นที่ขนาดใหญ่ จ. นครราชสีมา ซึ่งเป็นเมืองตากอากาศ ที่ถูกเปรียบเป็นสวิตเซอร์แลนด์เมืองไทย ดิดชาร์ตเป็นแหล่งที่มีโอโซนในอากาศมากเป็นอันดับ 7 ของโลก ดังนั้นจึงไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะการแข่งขันด้านราคามากนัก

2.6 ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านจากชุมชน ในการดำเนินงานด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชนโดยรอบและอาจได้รับการต่อต้านจากชุมชนท้องถิ่น ตั้งแต่ขั้นตอนการเข้าศึกษาโครงการ, การพัฒนาโครงการ, การก่อสร้าง, และการดำเนินงานเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการลดผลกระทบดังกล่าว ด้วยการมีนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงปลูกฝังจริยธรรมแก่บุคลากรของบริษัทฯ ให้ตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนท้องถิ่นในทุกๆ ที่ที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินงาน ในส่วนของสิ่งแวดล้อมนั้นบริษัทฯ ยึดหลักการดำเนินงานตามระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมายท้องถิ่นและมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมที่กำหนดในรายงาน Environment Impact Assessment (EIA) (หากมี) ซึ่งรวมถึงการเข้าพบปะชุมชนท้องถิ่นเพื่อสอบถามความคิดเห็นต่างๆ และการจัดกิจกรรมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility: CSR) ซึ่งนอกจากจะลดปัญหาการต่อต้านจากชุมชนแล้วยังส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ อีกด้วย



2.7 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยต่อการตัดสินใจของลูกค้าสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากลูกค้าในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ ซื้อสังหาริมทรัพย์โดยการขอสินเชื่อ หากธนาคารพาณิชย์ไม่มีนโยบายในการขยายการปล่อยสินเชื่อในด้านอสังหาริมทรัพย์ อาจส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อของลูกค้าและมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทจากธุรกิจสังหาริมทรัพย์โดยตรง นอกจากนี้ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ อาจได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย เงินกู้ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินในการก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทางการเงิน, ควบคุม, ติดตามสถานการณ์, และใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ รวมถึงหารือกับที่ปรึกษาทางการเงินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอควบคู่ไปด้วย เพื่อให้บริษัทสามารถลงทุนและดำเนินงานโครงการต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวให้น้อยที่สุด ขณะเดียวกันยังเชื่อมั่นว่านโยบายส่งเสริมการขายของบริษัทจะสามารถทำให้ยอดขายจากธุรกิจสังหาริมทรัพย์ดำเนินงานได้ตามเป้าหมาย

### 3. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้บริหารและการขาดแคลนบุคลากร เนื่องจากธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทย่อยของบริษัทนั้น ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความชำนาญ และมีประสบการณ์สูง ซึ่งบุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าวมีจำนวนไม่มากนักในตลาดแรงงาน ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจึงดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสม เพื่อรักษาบุคลากรดังกล่าวให้อยู่กับองค์กรต่อไปในอนาคต รวมถึงฝึกฝนและอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทย่อยของบริษัท เน้นการพัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้เหมาะกับการใช้งานของลูกค้า (Mobile Solutions) โดยการพัฒนาแอปพลิเคชันบางส่วนต้องอาศัยเทคโนโลยี ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทย่อยของบริษัทมีการศึกษาและค้นคว้าข้อมูลด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ เพื่อให้สามารถเตรียมการให้พร้อมสำหรับความเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

3.3 ความเสี่ยงจากการสร้างความยอมรับผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค เนื่องจากธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ย่อยของบริษัท เป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่ค่อนข้างใหม่ แตกต่างจากผลิตภัณฑ์และบริการอื่นๆ ที่มีอยู่แล้วในตลาด ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายบางส่วนจึงอาจที่ยังไม่รู้จักรหรือยังไม่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการดีพอ ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังกล่าว คณะกรรมการบริษัทจึงมีมติอนุมัติให้ขายหุ้นบริษัทย่อย บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด จำนวนร้อยละ 99.99 ของหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ให้แก่ บริษัท เอ็มโซลูชันจำกัด (“เอ็มโซลูชัน”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เซเวน ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) (7UP) ในราคาสุทธิรวมทั้งสิ้น 25,000,000 บาท เนื่องจากธุรกิจของอินฟอร์เมติกส์มีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่อง และมีโอกาสในการฟื้นตัวที่ค่อนข้างต่ำ การจำหน่ายไป จะช่วยลดภาระจากการรับรู้ผลประกอบการขาดทุน ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและบริหารให้แก่บริษัทฯ และลดภาระในการที่บริษัทต้องให้การสนับสนุนทางการเงินแก่อินฟอร์เมติกส์อีกด้วย

### 4. ความเสี่ยงจากการดำเนินงานด้านอื่นๆ

4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดโดย ณ วันที่ 20 มีนาคม 2562 นายอุทิศ ปาเจริญกุล ถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 1,734,228,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 26.00 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ดังนั้น การพิจารณาในเรื่องใดๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นนั้น อาจได้รับผลกระทบจากการตัดสินใจของนายอุทิศ ปาเจริญกุล ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไม่เห็นชอบในเรื่องนั้นๆ เว้นแต่เป็นกรณีที่ผู้ถือหุ้นดังกล่าวมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษ ซึ่งผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงคะแนน

4.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีขาดทุนสะสมเป็นจำนวนมาก เนื่องจากอยู่ในระหว่างปรับโครงสร้างการบริหารงานและกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจใหม่ จึงส่งผลทำให้ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามกฎหมายและผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้จนกระทั่งบริษัทจะเริ่มมีกำไรสะสม

โดยคาดว่าจะการดำเนินงานตามกลยุทธ์ในปัจจุบัน จะส่งผลให้บริษัทเริ่มมีกำไรสุทธิ จนสามารถลดการขาดทุนสะสมได้โดยเร็ว ซึ่งจะสามารถกลับมาจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ในอนาคต

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

| ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน  | ลักษณะกรรมสิทธิ์  | มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ<br>งบการเงินรวม<br>(ล้านบาท) | ราคาประเมินโดยผู้ประเมิน  | ภาระผูกพัน          |
|---|---|---|---|---------------------|
| <b>1.โครงการเดอะ พินี ฮิลล์</b>   |   |   |   |                     |
| ที่ดิน จำนวน 4 โฉนด ที่ตั้งติดซอย<br>สาธารณประโยชน์ แยกจากซอย<br>เทศบาล 3 ถนนสายมิตรภาพ (ทล.2)<br>ตำบลปากช่อง อำเภอปากช่อง จังหวัด<br>นครราชสีมา<br>- ที่ดิน เนื้อที่ 114-2-13 ไร่ หรือ<br>45,813 ตารางวา<br>- ต้นทุนการพัฒนา   | บริษัทเป็นเจ้าของ   | 107.48<br>25.60                                   | ราคาประเมินในเดือน ตุลาคม 2561<br>(ประเมินเพียงเนื้อที่<br>112-0-73 ไร่ หรือ<br>44,853 ตารางวา) :<br>152.50 ล้านบาท | ไม่มีภาระ<br>ผูกพัน |
| <b>2.โครงการเดอะ พินี เขาใหญ่</b>   |   |   |   |                     |
| ที่ดินและอาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น<br>จำนวน 1 อาคาร และส่วนพัฒนาอื่นๆ<br>ที่ตั้งติดทางสาธารณประโยชน์ แยกจาก<br>ถนนธนรัชต์ (ทางหลวงหมายเลข<br>2090) บริเวณกิโลเมตรที่ 21 ตำบลหมูสี<br>อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา<br>- ที่ดิน จำนวน 1 โฉนด เนื้อที่ 1-3-<br>57.0 ไร่ หรือ 757.0 ตารางวา<br>- ต้นทุนการพัฒนา (ต้นทุนค่าก่อสร้าง<br>อาคารและระบบสาธารณูปโภค<br>โครงการ) คงเหลือจากการรับรู้ต้นทุน<br>ขายอาคารชุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม<br>2561 | บริษัท โดมแลนด์<br>เอสเตท จำกัด<br>(บริษัทย่อย) เป็น<br>เจ้าของ | 3.04<br>61.01                                     | ราคาประเมินเดือน<br>พฤศจิกายน 2561 :<br>90.00 ล้านบาท   | ไม่มีภาระ<br>ผูกพัน |

| ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน   | ลักษณะกรรมสิทธิ์  | มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ<br>งบการเงินรวม<br>(ล้านบาท)                    | ราคาประเมินโดยผู้ประเมิน                       | ภาระผูกพัน      |
|--|-------------------|--|--|-----------------|
| <b>3.โครงการพัฒนาที่ดิน และจัดสรรแบ่งขาย จังหวัดพังงา</b>  |                   |  |  |                 |
| ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด (ติดต่อกัน) ที่ตั้งติดถนนสายบ้านต้นแซะ-บ้านไร่ด่าน (พง.3006) ตำบล โคกกลอย อำเภอดงทับทิม จังหวัดพังงา เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) | บริษัทเป็นเจ้าของ | 328.57 (สุทธิ จากค่าเผื่อการปรับปรุงมูลค่าที่ดิน จำนวน 4.01 ล้านบาท) | ราคาประเมินเดือนพฤศจิกายน 2561: 363.47 ล้านบาท | ไม่มีภาระผูกพัน |

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้รายได้ ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในงบการเงิน

#### ธุรกิจพลังงาน

| ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน   | ลักษณะกรรมสิทธิ์   | มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ<br>งบการเงินรวม<br>(ล้านบาท)        | ราคาประเมินโดยผู้ประเมิน | ภาระผูกพัน<br>(ล้านบาท) |
|--|--|--|--------------------------|-------------------------|
| อาคารและอุปกรณ์ – งานระหว่างก่อสร้างและโรงไฟฟ้า 20 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่รัฐนิคมฯ สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาเพื่อผลิตไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 6-20 เมกะวัตต์ ระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่เริ่มเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (17 มิถุนายน 2558) และ 200 เมกะวัตต์ ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการทำ PPA | งานระหว่างก่อสร้างและโรงไฟฟ้า 20 เมกะวัตต์ รับรู้รายได้บริษัท อันตามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด และบริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด(บริษัทย่อย) เป็นสินทรัพย์ที่สร้างอยู่บนที่ดินที่ไม่ใช่กรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย ซึ่งสถานที่สำหรับประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าของบริษัทย่อยนี้ เป็นของรัฐบาลสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา | 1 69.47 (สุทธิ จากค่าเผื่อการด้อยค่า จำนวน 3.78 ล้านบาท) | -                        | ไม่มีภาระผูกพัน         |
| อาคารและอุปกรณ์ –โรงไฟฟ้า 5 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่อำเภอกระแสมสินธุ์ จังหวัดสงขลา เพื่อผลิตไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 5 เมกะวัตต์ ระยะเวลา 25 ปี นับจากวันที่เริ่มเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (12 กุมภาพันธ์ 2562)  | รับรู้รายได้บริษัท เป็นสินทรัพย์ที่สร้างอยู่บนที่ดินที่ไม่ใช่กรรมสิทธิ์ของบริษัท   | 176.89   | -                        | ไม่มีภาระผูกพัน         |
| อาคารและอุปกรณ์ –โรงไฟฟ้า 1.75 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อผลิตไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 1.75 เมกะวัตต์ ระยะเวลา 25 ปี นับจากวันที่เริ่ม  | รับรู้รายได้บริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทย่อย) เป็นสินทรัพย์ที่สร้างอยู่บนที่ดินที่ไม่ใช่กรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย   | 57.67  | -                        | ไม่มีภาระผูกพัน         |

|  |  |       |   |                 |
|--|--|-------|---|-----------------|
| เดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (21 ธันวาคม 2561)   |  |       |   |                 |
| อาคารและอุปกรณ์ – โรงไฟฟ้า 1.20 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อผลิตไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 1.20 เมกะวัตต์ ระยะเวลา 25 ปี นับจากวันที่เริ่มเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (25 ธันวาคม 2561) | รับรู้รายได้บริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทย่อย) เป็นสินทรัพย์ที่สร้างอยู่บนที่ดินที่ไม่ใช้กรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย | 39.57 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |

ปัจจุบันกลุ่มกิจการดำเนินงานโรงไฟฟ้าขนาด 5 เมกะวัตต์ 1.75 เมกะวัตต์ และ 1.20 เมกะวัตต์ ส่วนการดำเนินงานโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์ได้หมดสัญญาลง และสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ที่ได้รับจากการไฟฟ้าแห่งสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาอยู่ในระหว่างดำเนินการ

ในระหว่างปี พ.ศ. 2560 ผู้บริหารได้ดำเนินการตามแผนการเริ่มดำเนินงานของโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ และพิจารณาว่าอุปกรณ์ในโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์โดยเฉพาะโรงไฟฟ้าและท่อส่งแก๊ส และงานระหว่างก่อสร้างจะสามารถใช้สำหรับการดำเนินงานโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ ต่อไป จากการที่อุปกรณ์ในโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์ ซึ่งได้แก่ โรงไฟฟ้าและท่อส่งแก๊ส สามารถใช้ได้กับโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ ผู้บริหารจึงพิจารณาเปลี่ยนแปลงอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์ดังกล่าวจาก 2 ปี เป็น 35 ปีเพื่อให้สอดคล้องกับอายุของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ที่กลุ่มกิจการได้รับโดยรับรู้ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงโดยวิธีเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไป

#### สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

##### ธุรกิจพลังงาน

- สิทธิในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่เกิดจากการซื้อบริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ 44.35 ล้านบาท
- สิทธิในการเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินของสหกรณ์ผู้ผลิตและใช้ปุ๋ยอินทรีย์ อำเภอกระแสดินทร์ จำกัด มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ 61.00 ล้านบาท

จำนวนเงินที่จ่ายเพื่อให้ได้รับสิทธิในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าบันทึกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนด้วยมูลค่าต้นทุน และตัดจำหน่ายโดยวิธีเส้นตรงตลอดระยะเวลาของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทและบริษัทย่อย มีนโยบายการลงทุนในกิจการที่ประกอบธุรกิจต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพลังงาน เช่น ธุรกิจโรงไฟฟ้า และธุรกิจพลังงานทดแทน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุน และร่วมทุนในระยะยาว โดยคณะกรรมการของบริษัทจะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัท โดยคำนึงถึงความจำเป็น ความเหมาะสม และประโยชน์ของบริษัท และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ และปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทอย่างเคร่งครัด

รายละเอียดของเงินลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน สำหรับปีสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2561 ข้อ 12 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในเรื่องของการควบคุมดูแลบริษัทย่อย และบริษัทร่วมนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีข้อตกลงกับผู้ร่วมลงทุน เช่น จะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนคณะกรรมการทั้งหมด หากการดำเนินการมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมกรรมการของบริษัทก่อน

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัทและบริษัทย่อย เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่อาจเกิดค่าเสียหายและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญ และไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์          | : บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)  |
| เลขทะเบียนบริษัท                    | : 0107552000120   |
| ลักษณะการประกอบธุรกิจ               | : พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และพลังงาน   |
| ทุนจดทะเบียน / ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว | : 3,335,000,087.50 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,670,000,175 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2561)   |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่                 | : เลขที่ 1 อาคารคิวเฮอร์ส ลุมพินี ชั้นที่ 11 ห้องเลขที่ 1103 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120  |
| เว็บไซต์บริษัท                      | : <a href="http://www.unitedpowerofasia.com">http://www.unitedpowerofasia.com</a>   |
| โทรศัพท์                            | : 02-677-7151-4   |
| โทรสาร                              | : 02-677-7155   |
| <b>บุคคลอ้างอิง</b>                 |   |
| นายทะเบียนหลักทรัพย์                | : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400                                 |
| เว็บไซต์                            | : <a href="http://www.tsd.co.th">http://www.tsd.co.th</a>   |
| โทรศัพท์                            | : 02-009-9000   |
| โทรสาร                              | : 02-009-9992   |
| ผู้สอบบัญชี                         | : บริษัท ไพร์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพียูเอส จำกัด เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 |
| โทรศัพท์                            | : 02-344-1000   |
| โทรสาร                              | : 02-286-5050   |

### 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

-ไม่มี-